الاقتصاد والاعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 311 / Year 27 / November 2005
تشرين الثاني/ نوفمبر 2005 / السنة السابعة والعشرون/ العدد311



تظاهرة استثمارية عربية في الأردن



و
الاقتصاد والاعمال
استفتاء حول المنطقة



الشيخ سالم الصباح:
ضوابط لتمويل المتاجرة بالأسهم في الكويت



رئيس "نوكيا":
الفورة الثانية للنقال ستكون في الملتيميديا والأعمال

ملف خاص

MARKAZ
المركز
- المركز المالي الكويتي

- شركة بيان للاستثمار



أخيراً

السعودية في منظمة التجارة العالمية



وزير المالية العراقي:
تجميد دفع التعويضات وشطب الديون



وزير المالية السوداني:
معالجة الديون وإلا "السلام" على السلام



وزير الاقتصاد اللبناني:
معالجة الدين بالاصلاح والخصخصة



أول 50 شركة استثمار عربية




اختياري.

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

Advertising contact:
E-mail: advert@iktissad.com
Fax: +961 1 863958
Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

• لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
• السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
• قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
• اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
• تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:
الدول العربية $ 80
الدول الاوروبية Euro 80
الدول الاميركية $ 100
الدوائر الحكومية والمؤسسات $ 150

ABC
1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



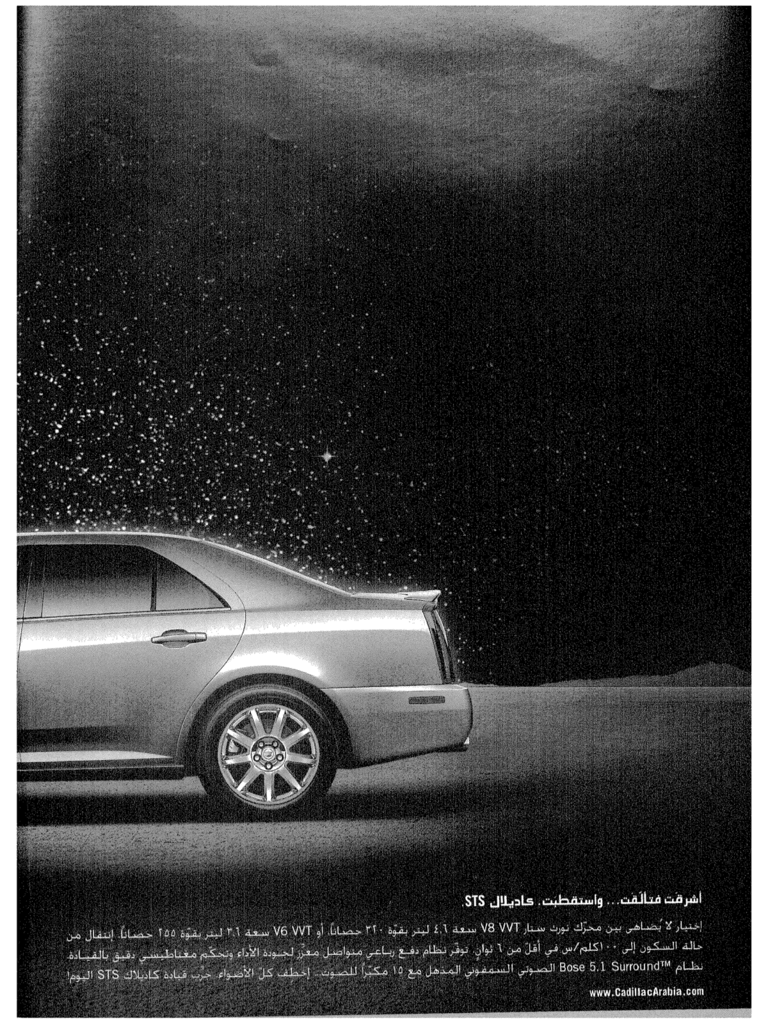
هذا العدد

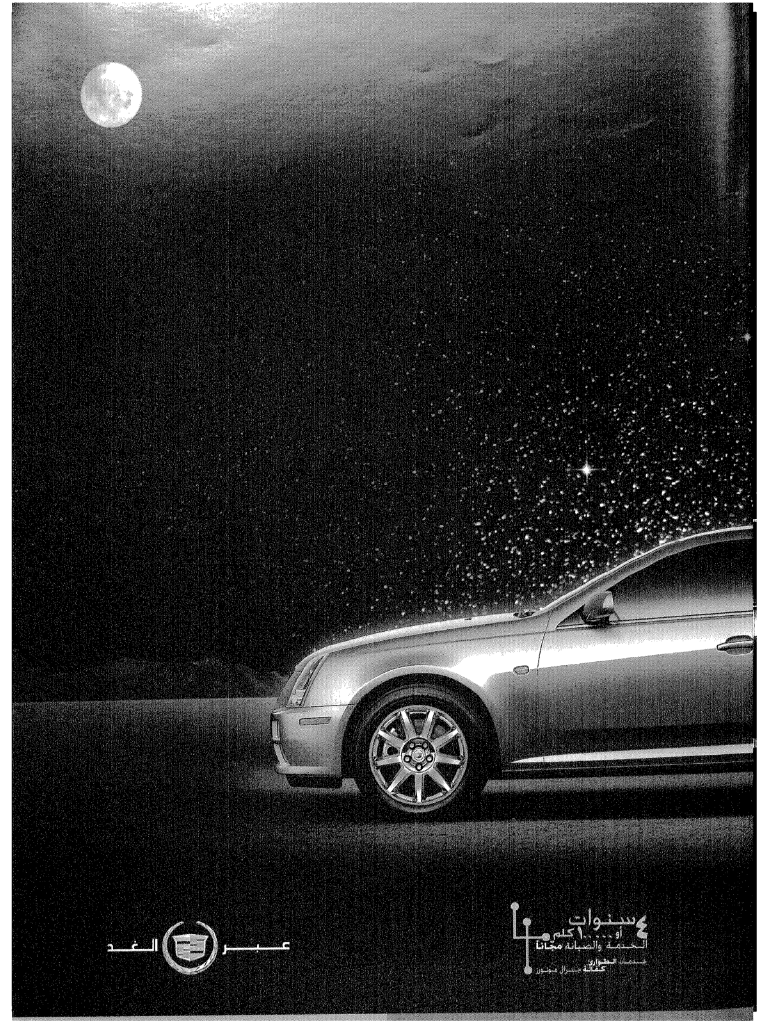
مع صدور هذا العدد من **الاقتصاد والأعمال**، بدأ العد العكسي في عملية التحضير لـ **ملتقى الأردن الاقتصادي الثاني** الذي ينعقد في العاصمة الأردنية يومي 27 و 28 تشرين الثاني/ نوفمبر الحالي، والذي تنظمه مجموعة **الاقتصاد والأعمال** بالتعاون مع الحكومة الأردنية. ومن المتوقع أن يشكل هذا الملتقى تظاهرة استثمارية عربية تستقطب أكثر من 1000 مستثمر ورجل أعمال من أكثر من 25 بلداً عربياً وأجنبياً. ويعكس هذا الإقبال على الملتقى من قبل الرعاة والمشاركين أهمية الأردن كبيئة استثمارية متطورة توفر مروحة واسعة من المشاريع الجاهزة والمجدية في ظل تراكم الفوائض المالية العربية الناتجة من ارتفاع أسعار النفط، والبحث عن فرص الاستثمار في البلدان العربية.

إلى ذلك، استدركت **الاقتصاد والأعمال** وقبل ساعات قليلة من الصدور الحدث الأبرز المتمثل في انضمام المملكة العربية السعودية إلى عضوية منظمة التجارة العالمية، وهو الحدث الذي ينطوي على أبعاد سياسية واقتصادية في آن. ومما لا شك فيه أن هذا الحدث سيستأثر ولفترة باهتمام المراقبين والمحللين، نظراً إلى أهمية النتائج المتوقعة منه. ولعلّ الأهمية القصوى لهذا الحدث تكمن في كونه يأتي بمثابة تتويج لسياسة الإصلاح التي انتهجتها المملكة ومنذ بضع سنوات، والتي انطلقت منذ بداياتها بتوجيهات واضحة من قبل القيادة السعودية وعلى رأسها الملك **عبد الله بن عبد العزيز** واندماج اقتصاد المملكة بالاقتصاد العالمي من خلال الـ WTO، لن تكون نتائجه سعودية وحسب، بل خليجية خصوصاً وعربياً عموماً بفعل الدور المحوري الذي يلعبه الاقتصاد السعودي.

وفي هذا العدد أيضاً، ترتيب لأول 50 شركة استثمارية عربية، تعده **الاقتصاد والأعمال** للعام الثاني على التوالي، مواكبة في ذلك الدور المتزايد الذي بدأت تلعبه الشركات المالية والاستثمارية في تطوير وتنمية الأسواق المالية، وفي خلق أدوات تمويل غير تقليدية، وفي إعادة هيكلة الشركات عن طريق ترتيب عملية الإصدارات الأولية التي باتت تستقطب إقبالاً قياسياً من قبل المستثمرين أفراداً ومؤسسات.

ولم يغفل هذا العدد تخصيص محور عن المخاض الإصلاحي الذي يشهده لبنان في هذه المرحلة بهدف الاستعداد لاحتضان مؤتمر الدول المانحة والداعمة الذي سينعقد في بيروت والذي كان تم التأسيس له خلال أيلول/ سبتمبر الماضي في نيويورك وواشنطن.


أشرقت فتألقت... واستقطبت. كاديلاك STS.
إختيار لا يُضاهى بين محرّك نورث ستار V8 VVT سعة ٤.٦ ليتر بقوّة ٣٢٠ حصاناً، أو V6 VVT سعة ٣.٦ ليتر بقوّة ٢٥٥ حصاناً. إنتقال من حالة السكون إلى ١٠٠كلم/س في أقلّ من ٦ ثوانٍ. توفّر نظام دفع رباعي متواصل معزّز لجودة الأداء وتحكّم مغناطيسي دقيق بالقيادة. نظام Bose 5.1 Surround™ الصوتي السمفوني المذهل مع ١٥ مكبّراً للصوت.. إخطف كلّ الأضواء. جرّب قيادة كاديلاك STS اليوم!
www.CadillacArabia.com


٤ سنوات
أو ١٠٠٠٠٠ كلم
الخدمة والصيانة مجاناً
خدمات الطوارئ
كفالة جنرال موتورز
عبر الغد



14



115



84



80

اقتصاد وأعمال

الغلاف

مقابلة

مقال

اقتصاد عربي

عقار

سياحة

نقل

استثمار

اقتصاد جديد

ينعقد في عمّان 27 و 28 نوفمبر الجاري

ملتقى الأردن الاقتصادي الثاني تظاهرة استثمارية عربية

تشهد العاصمة الأردنية يومي 27 و 28 تشرين الثاني/نوفمبر الجاري تظاهرة اقتصادية استثمارية ضخمة تتمثل في **ملتقى الأردن الاقتصادي الثاني** الذي ينعقد برعاية العاهل الأردني الملك **عبدالله الثاني إبن الحسين** في فندق لورويال – عمّان.

وتنظم الملتقى وللمرة الثانية، **مجموعة الاقتصاد والأعمال** بالاشتراك مع الدائرة الاقتصادية في الديوان الملكي، ومع الحكومة الأردنية ممثلة بوزارة الصناعة والتجارة، ومؤسسة تشجيع الاستثمارات، وبالتعاون مع **اتحاد غرف التجارة الأردني**، وغرفة صناعة عمّان وجمعية رجال الأعمال الأردنيين.

ويشارك في هذا الملتقى أكثر من 1000 مسؤول ورجل أعمال ومستثمر من نحو 25 بلداً في مقدمهم رؤساء حكومات ووزراء ورؤساء صناديق وشركات استثمار ومصارف وشركات تطوير عقاري خليجية وعربية.

ويكتسب الملتقى أهمية خاصة لكون محاوره لا تقتصر على الاقتصاد الأردني وحسب كسوق محلية، بل تشمل إلى ذلك جلسات تُسلّط الأضواء على فرص ومناخ الأعمال والاستثمار في العراق وفلسطين وبلدان عربية أخرى.

كما يأتي هذا الملتقى في ظل فورة أسعار النفط وتراكم الفوائض المالية التي تبحث عن الفرص المجزية في البلدان العربية.

ويحفل برنامج الملتقى بالكثير من المواضيع التي هي محور اهتمام رجال الأعمال والمستثمرين من أبرزها: الاقتصاد الأردني وفرص العمل والاستثمار المتاحة فيه، وتسليط الأضواء على المشاريع الكبرى MEGA التي تقام في عمّان وفي مدن أردنية أخرى، الاقتصاد العراقي وسبل العمل والاستثمار في السوق، مع التركيز على إقليم كردستان، الاقتصاد الفلسطيني بعد الانسحاب من غزه والاقتصاد اللبناني في ضوء برامج الدعم والإصلاح المطروحة على المستويين العربي والدولي.



الملك عبد الله الثاني

ويشارك في الملتقى رئيس الحكومة اللبناني **فؤاد السنيورة** وعدد كبير من المسؤولين والمصرفيين ورجال الأعمال اللبنانيين.

وسيتم على هامش الملتقى إطلاق عدد من المشاريع من قبل شركات راعية من بينها: "سرايا الأردن"، شركة جوردن إنفست، الشركة الأردنية الكويتية القابضة، مؤسسة استثمار الموارد الوطنية وتنميتها – الموارد.

حلم الرئيس الحريري

والرئيس الشهيد **رفيق الحريري** الذي شارك في ملتقى الأردن الاقتصادي الأول كضيف شرف وكمتحدث، سيكون غائباً حاضراً في حفل العشاء الكبير الذي دعت إليه شركة سعودي أوجيه وشركة سرايا الأردن، وشركة العبدلي، والذي يقام تحت شعار: "حلم **الحريري** أصبح حقيقة".

تكريم مميّزين

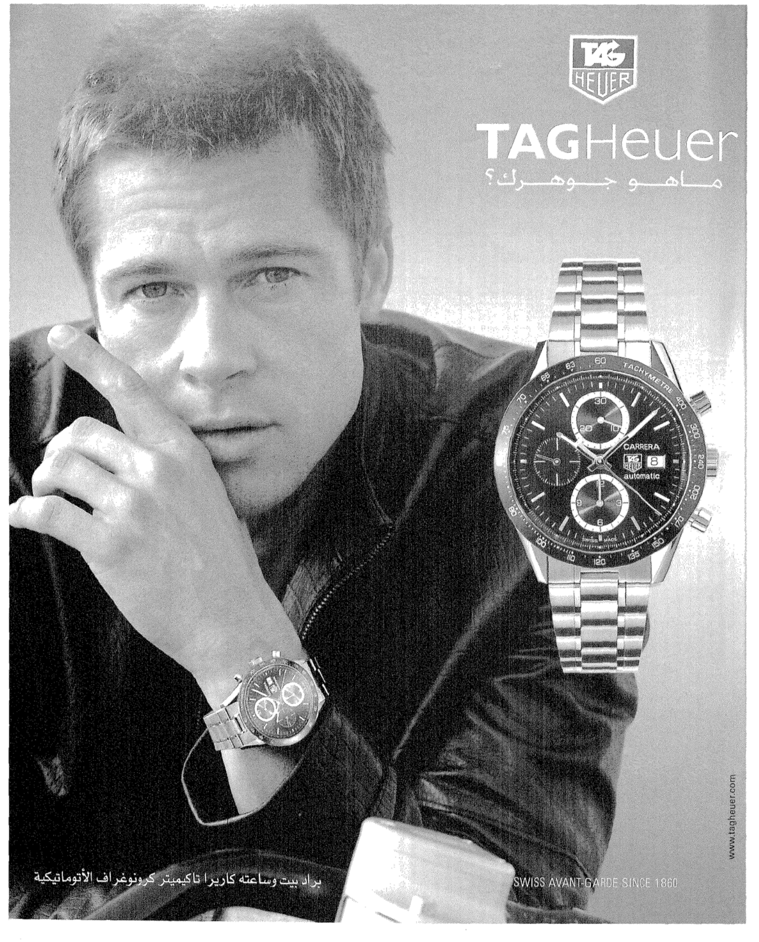
وتكريساً لتقليد اعتمدته **مجموعة الاقتصاد والأعمال** منذ سنوات سيتم خلال الملتقى تكريم شخصيتين كانت لهما نجاحات، كل في مجاله، ومنحهما درع الريادة في الإنجاز؛ والشخصيتان هما:

– رجل الأعمال الكويتي **ناصر الخرافي** الذي يعدّ أحد أبرز المستثمرين العرب في مجالات عدّة وفي غير بلد عربي.

– رجل الأعمال الأردني والصناعي البارز **إيليا نقل** الذي له نشاط صناعي مميز في الأردن والسعودية ولبنان ومصر وتونس وسواها.

الشركات الراعية

يشارك في رعاية الملتقى عدد كبير من المؤسسات العربية والإقليمية الرائدة في طليعتها شركة سرايا الأردن، جورد إنفست (شركة الثقة للاستثمارات الأردنية)، بيت التمويل الخليجي، بنك الصادرات والتمويل، العبدلي للاستثمار والتمويل، شركة اتحاد المقاولين العالمية (C.C.C)، شركة الاتصالات المتنقلة (MTC)، مؤسسة استثمار الموارد الوطنية وتنميتها (موارد)، مجموعة البنيان، الأردن دبي كابيتال، سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة، مؤسسة تشجيع الاستثمار الأردنية، بيت الاستثمار العالمي، الشركة الكويتية لمشاريع التخصيص، شركة أمين قعوار وأولاده وبنك لبنان والمهجر، الشركة العربية الفلسطينية للاستثمار المحدودة، شركة المخازن العمومية، الهيئة التنفيذية للتخاصية، بورصة عمان، البركة للاستثمار، وكاديلاك بالإضافة إلى تلفزيون العربية، الراعي الإعلامي للملتقى.


TAG HEUER
TAGHeuer
ماهو جوهرك؟
CARRERA
automatic
TACHYMETRE
SWISS MADE
براد بيت وساعته كاريرا تاكيميتر كرونوغراف الأتوماتيكية
SWISS AVANT-GARDE SINCE 1860
www.tagheuer.com

منافسة خليجية ولبنانية لشراء البنك اللبناني للتجارة

أشعل اكتمال ملف بيع 97 في المئة من أسهم البنك اللبناني للتجارة، المملوكة لمصرف لبنان (البنك المركزي) منذ نحو 3 سنوات، موجة من المنافسة بين مجموعات مصرفية لبنانية وخليجية. حيث سيتم الإعلان رسمياً عن اتمام الصفقة منتصف شهر كانون الأول/ ديسمبر المقبل.

تبدأ مهل وآلية عرض البنك للبيع منتصف الشهر الحالي، وتوسعت دائرة الاهتمام بشرائه لتشمل مستثمرين استراتيجيين (أفراد ومؤسسات) من الإمارات وقطر وربما السعودية والكويت، بالإضافة إلى معظم المصارف اللبنانية الكبرى.

وفي معلومات لـ"الاقتصاد والأعمال"، أن 5 مصارف لبنانية كبرى على الأقل أبدت اهتماماً مبكراً بحيازة البنك اللبناني للتجارة من خلال عملية شراء ودمج مباشرة.

وجرى قبل أشهر، استطلاع موقف البنك المركزي حيال توجه من هذا النوع. إلا أن ملكية البنك المركزي لغالبية الأسهم أوجبت الإعداد لمزايدة مفتوحة تسمح بتكافؤ الفرصة أمام المهتمين، وفق آلية معلنة وشفافة.

ويمكن التكهن مسبقاً، أن أي عرض شراء لن يقل عن 150 مليون دولار. وهو المبلغ الموازي لحجم تدخل مصرف لبنان الذي أفضى إلى إعادة هيكلة شاملة للبنك نفذتها إدارة محترفة بقيادة **د. شادي كرم**. ونجحت بتحويل البنك من مؤسسة متعثرة إلى مؤسسة ذات آفاق واسعة للنمو محلياً وخارجياً عبر مؤسساتها التابعة (فرنسا، الإمارات). وتمثل ذلك، خصوصاً، بتحقيق أرباح صافية مقدارها 15,8 مليون دولار في العام 2004، وأرباح مماثلة متوقعة هذا العام. كما حقق البنك أرباحاً مقدارها 11,6 مليون دولار في نهاية الفصل الثالث من هذا العام، معظمها من الأرباح التشغيلية.



رياض سلامة
حاكم مصرف لبنان

د. شادي كرم
رئيس ومدير عام البنك اللبناني للتجارة

ويتماشى هذا التكهن، مع التقرير التحليلي والتقييمي الذي أنجزته مؤسسة التمويل الدولية (IFC) قبل شهر بتكليف من البنك المركزي. وهو تقرير مرجعي لمستوى "السعر الموضوعي" للبيع. خصوصاً وأن المؤسسة أبدت استعدادها للمشاركة بحصة توازي 15 في المئة من ملكية البنك.

وسيتم عرض البنك في لبنان وفرنسا ضمن صفقة واحدة غير مجزأة بما يخدم تطلع البنك المركزي لإتمام صفقة ناجحة بكامل معطياتها، خصوصاً بعدما تبين أن الوحدة المصرفية المستقلة في فرنسا هي عامل الجذب الأهم بالنسبة للعديد من المصارف اللبنانية الكبرى والأمر ذاته ينطبق على المستثمرين الخارجيين الذين قد يركزون اهتمامهم على مؤسسة واحدة من المؤسستين الشقيقتين، ما يؤثر سلباً على الأخرى.

يذكر أن موجودات البنك اللبناني للتجارة تقارب حالياً 2 مليار دولار، وتمكن البنك من تحقيق نسب نمو تفوق ضعفي إلى 3 أضعاف متوسطات نسب النمو المحققة في القطاع المصرفي في العامين الأخيرين. ويبلغ إجمالي ودائع الزبائن نحو 1,57 مليار دولار (كما في 2005/9/30).

بنك عوده يفتتح الفرع السابع في الأردن

افتتح بنك عوده – مجموعة عوده سرادار فرعاً جديداً له في إربد – الأردن، هو الأول له خارج العاصمة عمّان، والسابع في الأردن.

وكان بنك عوده باشر عملياته في الأردن في شهر أيلول/ سبتمبر 2004 وصار لديه حالياً عدا فرع إربد 6 فروع في العاصمة (مجمّع فندق رويال، خالدي، مكة مول، الشميساني، جبل حسين والصوفية).

جرى افتتاح الفرع برعاية وزير التجارة والصناعة **شريف علي الزعبي** بحضور رئيس مجلس إدارة مدير عام بنك عوده **ريمون عوده**، ومدير عام فروع الأردن **غابي قسيس**، ومدير الفرع الجديد في إربد **سامر الخوري**.



من اليمين: علي الفايز، محافظ إربد، شريف الزعبي، وزير التجارة والصناعة الأردني، يقصّ شريط الافتتاح، وريمون عوده، رئيس مجلس إدارة ومدير عام بنك عوده – مجموعة عوده وسرادار



من اليمين: د. محمد سعيد الصباريني، رئيس جامعة اليرموك، علي الفايز، محافظ إربد، ريمون عوده، والوزير شريف الزعبي، النائب مروان سلطان وغابي قسيس

"إعمار الاماراتية": مشاريع استثمارية في سورية بـ 4 مليارات دولار



أمام مجسّم مشروع تلال دمشق، من اليمين: وزيرة المغتربين د. بثينة شعبان، عبد الله الدردري، وزير الإسكان محمد نهاد مشنطط، محمد علي العبار وموفق أحمد القداح

أعلنت شركة اعمار العقارية عن توقيع عقد شراكة مع مجموعة "الاستثمار لما وراء البحار" التي يملكها مستثمرون سوريون يعملون في الامارات، لاطلاق مشروعي "تلال دمشق" و"البوابة الثامنة" بتكلفة تصل إلى نحو 4 مليارات دولار.

ويضم مشروع "تلال دمشق"، الذي تبلغ تكاليفه نحو 3,4 مليارات دولار، مدينة للإنترنت، وشققاً سكنية وفيلاً، إضافة إلى المحلات التجارية والمكاتب والمطاعم، وتبلغ مساحته نحو 50 مليون قدم مربع، منها 20 مليون قدم مربع ستتولى "إعمار" تطويرها تمهيداً لمشروع أكبر يعرف بـ "مدينة دمشق الرقمية".

أما مشروع "البوابة الثامنة" فيقع في منطقة "يعفور" قرب دمشق وتبلغ تكلفته نحو 500 مليون دولار، ويضم برجاً تجارياً وشققاً سكنية وفيلاً ومركزاً للتسوّق، ويمتد على مساحة 450 ألف قدم مربع.

وقال نائب رئيس مجلس الوزراء للشؤون الاقتصادية **عبدالله الدردري** إن هذين المشروعين يعتبران مؤشراً على نجاح جهود الحكومة السورية في تحسين مناخ الاستثمار، كما يعبران عن ثقة المستثمرين العرب والأجانب. وأضاف ستساهم مشاريع "إعمار" إلى جانب مشروع لإقامة مجمّع نفطي بقيمة 2,3 مليار دولار، في رفع حجم الاستثمارات المرخصة وفقاً لقانون الاستثمار الرقم 10، الى نحو 10 مليارات دولار.

من ناحيته قال رئيس مجلس إدارة شركة إعمار **محمد العبار**: "تتمتّع سورية بكافة المقومات الاقتصادية التي تجعلها خياراً ستراتيجياً لمشاريعنا العقارية". وأضاف: "إن سياسة الانفتاح الاقتصادي والتشجيع على الاستثمار وتوفير الفرص الاستثمارية في سورية، إضافة إلى تبني الحكومة السورية مبدأ اقتصاد السوق وتسهيل عمليات التمويل للقطاع الخاص ستساهم في استقطاب المزيد من الاستثمارات".

أما رئيس مجلس إدارة مجموعة "الاستثمار لما وراء البحار" **موفق أحمد القداح** فقال: "تشكل هذه المشاريع قيمة اقتصادية مهمة لسورية لاسيما أنها ستوفر نحو 25 ألف فرصة عمل خلال مدة إنشائها التي تمتد لنحو 10 سنوات".

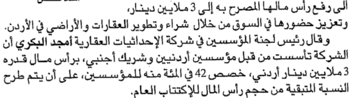
"جوردإنفست" تدير اكتتاباً لصالح شركة الإحداثيات العقارية



احمد طنطش

وقّعت شركة الثقة للإستثمارات الأردنية (جوردإنفست) إتفاقية تعاون مع شركة الإحداثيات العقارية تقوم بموجبها بتقديم خدمات الإستشارة المالية وإدارة عملية الإكتتاب العام لأسهم الشركة.

وبموجب الإتفاقية تعمل شركة جوردإنفست على إدارة عملية طرح أسهم الشركة والبالغة قيمتها نحو 1,738 مليون دينار، بمعدل دينار واحد لكل سهم، وتهدف من خلالها شركة الإحداثيات العقارية الى رفع رأس مالها المصرح به إلى 3 ملايين دينار، وتعزيز حضورها في السوق من خلال شراء وتطوير العقارات والأراضي في الأردن.



وقال رئيس لجنة المؤسسين في شركة الإحداثيات العقارية **أمجد البكري** أن الشركة تأسست من قبل مؤسسين أردنيين وشريك أجنبي، برأس مال قدره 3 ملايين دينار أردني، خصص 42 في المئة منه للمؤسسين، على أن يتم طرح النسبة المتبقية من حجم رأس المال للإكتتاب العام.

من ناحيته قال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة جوردإنفست **أحمد طنطش**: "إن الاتفاقية الموقّعة مع شركة الاحداثيات تعزز الثقة الكبيرة التي تحظى بها شركتنا على صعيد إدارة عمليات الطرح والإكتتاب العام لأسهم الشركات الأردنية"، وأضاف أن عملية طرح الأسهم لشركة حديثة العهد كشركة الاحداثيات العقارية تحتاج إلى دراية وإلمام بالسوق خصوصاً في ظل المنافسة التي يشهدها القطاع العقاري في الأردن.

قطر تؤسّس شركة للاستثمار الخارجي

محمد بن أحمد بن جاسم آل البحر

أعلنت الحكومة القطرية عن تأسيس شركة قطر للاستثمار الخارجي برأس مال نحو 137,7 مليون دولار، على أن يمتلك القطاع الخاص الحصة الأكبر من رأس مالها.

وقال وزير الاقتصاد والتجارة القطري الشيخ **محمد بن أحمد بن جاسم آل البحر** تأتي هذه الخطوة في سياق الدعم الحكومي للقطاع الخاص وفي سياق الجهود الآيلة إلى إيجاد تجمّع يضم ممثلي القطاع. وأضاف أن الجدوى الاقتصادية للشركة تم إنجازها قبل نحو 10 أشهر وهي ستسعى إلى تملّك العديد من المشاريع في الخارج.

يذكر أن الحكومة القطرية تولي اهتماماً للقطاع الخاص وتسعى إلى تعزيز دوره من خلال إقرار التشريعات والقوانين التي تساهم في جذب الاستثمارات، وتطبيق برنامج الخصخصة، خصوصاً أن القطاع الخاص يدير نحو 90 في المئة من الشركات العاملة في السوق المحلية غير أن الطابع العائلي يغلب عليه.

الملك عبدالله الثاني يستقبل وفداً استثمارياً رفيع المستوى

طفرة استثمارات كويتية في الأردن

تطورت الاستثمارات الكويتية في الأردن على نحو مثير خلال العام الحالي 2005، ويرجع ذلك إلى التحسن الذي شهده مناخ الاستثمار في المملكة من جهة وإلى تراكم الفوائض المالية في الكويت حيث وجدت في الأردن فرصاً مجدية.

وقبل هذا السبب أو ذاك، كان لزيارة العاهل الأردني الملك **عبدالله الثاني** إلى الكويت منتصف العام الماضي أبلغ الأثر في تحريك العلاقات السياسية والاقتصادية بين البلدين. فبعد أيام قليلة من تلك الزيارة أعلن عن قيام الشركة الأردنية الكويتية القابضة بمبادرة من مجموعة الخرافي برأس مال زاد على 122 مليون دولار. ومنذ ذلك الحين، وفي أقل من سنة، توالت الزيارات المتبادلة لرجال الاعمال من البلدين، وكان آخرها زيارة وفد اقتصادي كويتي رفيع المستوى برئاسة رئيس غرفة التجارة والصناعة **علي ثنيان الغانم** إلى الأردن الشهر الماضي، حيث تمّ عقد لقاءات مثمرة للغاية توّجت باستقبال العاهل الاردني للوفد الكويتي حيث عبّر الملك **عبدالله الثاني** عن تقديره لتدفق الاستثمار الكويتي إلى الأردن.

وضم الوفد ممثلين كباراً عن غرفة التجارة واتحاد الصناعيين والمصارف وشركات الاستثمار، وعدداً من كبار التجار، فضلاً عن ممثلي المجموعات الاستثمارية الكويتية الكبيرة مثل مجموعة الخرافي ومجموعة السلطان.

وقال رئيس الغرفة **علي ثنيان الغانم** إن الوفد أعرب عن تقديره للجهود المميزة التي تبذل في الأردن للتوفيق بين مقتضيات التنمية والانفتاح في إطار الحرية الاقتصادية وقوى السوق من جهة، ومقتضيات العدالة وتماسك النسيج الاجتماعي من خلال برامج التنمية البشرية والاهتمام الخاص بصحة وتعليم وتدريب وبناء المواطن الأردني من جهة أخرى. وامتدح **الغانم** مناخ الاستثمار في المملكة معتبراً إياه بين أفضل المناخات في المنطقة إن لم يكن أفضلها على الإطلاق. وأشاد **الغانم** بالبرامج الاقتصادية وبكفاءة الخبرات الإدارية والفنية وبإنتاجية اليد العاملة الأردنية.

وشارك رئيس الغرفة والوفد المرافق في حفل تدشين شارع الكويت في منطقة العقبة الاقتصادية وكانت له مع رئيس هيئة المفوضين في تلك المنطقة مباحثات تركزت على التسهيلات الممنوحة. وقالت مصادر الوفد لـ"**الاقتصاد والأعمال**" إنه بات لعدد من الشركات الكويتية الكبرى مصالح لا يستهان بها في الأردن، والاستثمارات الكويتية هناك مرشحة لبلوغ 3 مليارات دولار في السنوات القليلة المقبلة.

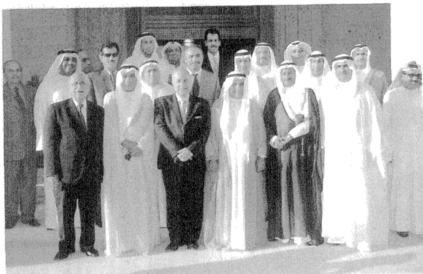
فبعد أقل من سنة على إطلاق الشركة الكويتية الأردنية القابضة توالت إعلانات مشاريع تلك الشركة على النحو الآتي:

- دراسات لإنشاء منتجع سياحي ومركز تجاري على الشاطئ الأردني من البحر الميت بكلفة أولية تقدر بنحو 200 مليون دولار.
- المباشرة قبل نهاية العام الحالي بالدراسات التصميمية لمشروع مصنع إسمنت بكلفة إجمالية تصل إلى 230 مليون دولار.
- مسلخ يسد حاجة عمان لعشرين سنة مقبلة بكلفة تقدر بنحو 30 مليون دولار.
- وهناك عدد من المشاريع الأخرى (أبرزها سياحي) قيد الدراسة.

يذكر أن مساهمة رجال الأعمال الكويتيين في الشركة الكويتية الأردنية القابضة تبلغ 110 ملايين دولار أي ما نسبته 90 في المئة تقريباً، فيما تبلغ مساهمة الأردنيين 12 مليوناً، وفي مقدم المساهمة الأردنية تلك العائدة للمؤسسة العامة للضمان الاجتماعي. ويضم مجلس إدارة الشركة: **عدنان مساعد الخرافي** رئيساً، و**غسان إيليا** نائباً للرئيس وعضواً منتدباً، و**سامر وغالب يونس**، **يوسف عيسى الحساوي**، **محمد نزار النصف**، **خالد محمود النوري**، **جورج يوسف نضرة**، **عصام حليم السفليتي**، **عبدالله يوسف البابطين**، أعضاء.

إلى ذلك، هناك استثمار لشركة المخازن العمومية في منطقة العقبة الاقتصادية يقدم سلسلة من الخدمات اللوجيستية المتكاملة في عدد من القطاعات أبرزها زيادة التبادل التجاري بين الأردن والكويت من جهة، والأردن والعالم من جهة أخرى.

ويقول المهندس **نادر الذهبي** رئيس مجلس المديرين في سلطة منطقة العقبة إن شركة المخازن صاحبة أحد أكبر المشاريع الاستثمارية في العقبة بواقع نحو 30 مليون دولار وتنتشر عملياتها على مساحة تبلغ 100 ألف متر مربع، كما أن لشركة مركز سلطان (وهي شركة زميلة للمخازن) استثماراً في شبكة تجارة التجزئة "سيفوي" في الأردن.



رئيس الوزراء الأردني عدنان بدران في صورة تذكارية مع الوفد الكويتي

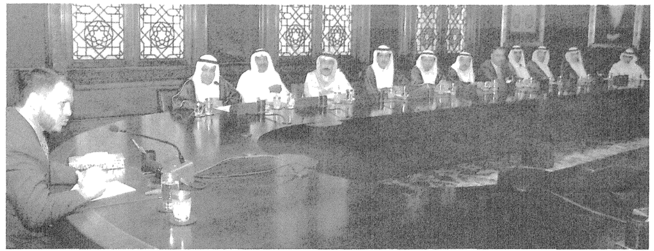
كُن شاهداً على إشراقة جديدة

شمس
أبوظبي

شمس أبوظبي أشرقت! إنها هنا. مدينة متكاملة [illegible] الطبيعة وفن العمارة. حيث الحدائق والمتنزهات والقنوات المائية [illegible] الفائقة الجمال. هي حلم أصبح حقيقة. هنا في أبوظبي.



إشراقة جديدة للحياة



الملك عبدالله الثاني مجتمعاً بالوفد الكويتي

العقار المنتعش

وفي قطاع العقار الأردني المنتعش، أطلقت شركتا "الكويتية للتمويل والاستثمار" و"بيت التمويل الخليجي" جملة من المشاريع أبرزها "بوابة الأردن" و"القرية الملكية" ضمن إطار مشروع عملات يسمى بوابة الأردن الملكية باستثمارات تصل إلى مليار دولار. فمشروع "القرية الملكية" يتم تطويره في موقع ستراتيجي على مساحة 468 ألف متر مربع على بعد 20 دقيقة من مركز العاصمة عمان، وفيه نحو 400 فيللا و600 شقة سكنية فاخرة.

أما "بوابة الأردن"، فهو مشروع يتم بالتعاون مع أمانة عمان الكبرى على مساحة 285 ألف متر مربع في منطقة الدوار السادس الواقعة على تلة مرتفعة مطلة على كافة أرجاء العاصمة الأردنية. يذكر أن شركة الحمد للإنشاء والتطوير العقاري الإماراتية ستتولى أعمال البناء والإنشاءات لكل من "بوابة الأردن" (التي تعتبر المرحلة الأولى من مشروع المدن الملكية) و"القرية الملكية" التي تتميز ببوابات خاصة وتُطبق فيها معايير مبتكرة لمفهوم الراحة والاسترخاء والفخامة، إضافة إلى مرافق حديثة للتسلية والترفيه ومراكز تجارية.

وينتظر قريباً أن يكشف بيت التمويل الخليجي وشركاؤه عن التصميم الجديد لبرجي بوابة الأردن. وعقارياً أيضاً، وقّعت شركة "بيان للاستثمار" مذكرة تفاهم في الديوان الملكي مع أمانة عمان الشهر الماضي بهدف تطوير أحد أهم المواقع الستراتيجية في قلب العاصمة الأردنية بالإضافة إلى تطوير بعض المشاريع السكنية ضمن أحياء راقية في ضواحي عمان الغربية. فالمشروع الأول حصلت بموجبه "بيان للاستثمار" على موقع في منطقة العبدلي مساحته 35 ألف متر مربع لإنشاء مجمع تجاري فخم، أما المشروع السكني فسيقع في منطقتي "شفا بدران" و"طارق".

وفي السياق نفسه، وقّعت شركة المشروعات الكبرى العقارية الكويتية اتفاقاً مع الحكومة الأردنية، ممثلة بوزير المالية **عادل القضاة**، وبحضور رئيس مجلس الوزراء **عدنان بدران**، لإنشاء مشروعين، يشتمل الأول على برجين في عمّان، والثاني عبارة عن مشروع سياحي متكامل على الجانب الأردني من البحر الميت. وأوضح رئيس مجلس إدارة الشركة الكويتية **سامي البدر** أنّه سيتم خلال الشهرين المقبلين تأسيس شركة كويتية أردنية مشتركة للمباشرة في مشروع البرجين الذي يستغرق تنفيذه ثلاث سنوات، فيما يستغرق تنفيذ المشروع الثاني نحو سنتين.

وفي قطاعات أخرى للمستثمرين الكويتيين مساهمات هنا وهناك في التأمين (شركة العرب وشركة الأردن والخليج للتأمين). وتملك مجموعة الشايع استثماراً في شبكة ستاربكس كافيه، وهناك بعض الاستثمارات الطفيفة في قطاع السياحة والفنادق والزراعة والتجارة، علماً بأن مشاريع تدرس تشمل مجالات مستحضرات البحر الميت والتعدين والصناعات الغذائية وتكنولوجيا المعلومات والأدوية والألبسة والمستشفيات...

الإتصالات

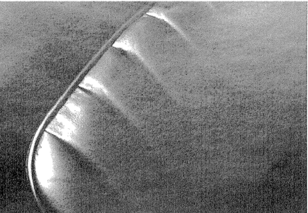
أما في قطاع الاتصالات، فحضور الاستثمار الكويتي بات طاغياً، حيث كانت البداية مع تملك شركة mtc لشركة فاست لينك الحاصلة على حصة الأسد في الاتصالات المتنقلة الأردنية، وبلغت قيمة الاستثمار الأولي للتملك نصف مليار دولار قبل نحو أقل من 3 سنوات.

وإلى جانب فاست لينك، قامت شركة "أمنية" باستثمارات كويتية (مجموعة فؤاد الغانم) — أردنية بحجم بلغ 350 مليون دولار. وترمي الشركة لتوسيع "الكعكة" حيث أن نسبة الاختراق في الأردن تبلغ 40 في المئة فقط من إجمالي السكان. وانضمت شركة بيت الاستثمار العالمي (غلوبل) إلى الاستثمار في "أمنية" للاتصالات المتنقلة بتملك ما نسبته 30 في المئة من رأس مال الشركة التي تمت زيادتها إلى 40 مليون دولار، وبذلك يصبح المساهمون في "أمنية" كل من: **مايكل داغر**، مجموعة شركات فؤاد الغانم وأولاده، والشريك الجديد (غلوبل)، إضافة إلى صندوق دعم الطالب الفقير الذي يمتلك 4 في المئة.

والمصارف

مصرفياً، هناك تواجد للبنك الوطني، إضافة إلى استثمار مجموعة المشاريع في البنك الأردني الكويتي، كما أن هناك استثمارات كويتية في بنك الإسكان والبنك الأهلي الأردني.

وتؤكد المصادر الأردنية أنه إذا أضيفت الاستثمارات الكويتية في بورصة عمّان إلى الاستثمارات المباشرة لشركات ورجال أعمال كويتيين فإن الكويت تأتي في مقدم الدول المستثمرة في المملكة لتتفوق بذلك على فرنسا التي كانت في المرتبة الأولى. وتلي الكويت عربياً المملكة العربية السعودية ثم البحرين فالإمارات العربية المتحدة. ■









فاز بجائزة جمعية المصرفيين العرب لأميركا الشمالية

فيصل العيار و "كيبكو": فن القيادة وريادة الإنجاز

نيويورك - الاقتصاد والأعمال

تقديراً لإنجازاته على مدى أكثر من 20 عاماً، منحت جمعية المصرفيين العرب لأميركا الشمالية (ABANA) **فيصل العيار**، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة مشاريع الكويت (كيبكو)، جائزة الإنجاز للعام 2005 في حفل أقيم في فندق نيويورك بالاس بحضور أكثر من 300 شخص من الفعاليات المالية والاقتصادية العربية والدولية.

العيار الذي أعرب عن اعتزازه بهذه الجائزة، نوّه بالدعم الذي تلقاه على مدى السنوات الماضية من مساهمي الشركة، "وبالأخص الأخ والصديق **الشيخ حمد صباح الأحمد الصباح** بما ينفرد به من روح قيادية"، كما توجّه بالشكر إلى أسرته وزملائه لمساندتهم له طوال تلك الفترة.

الجائزة التي تُمنح سنوياً إلى شخصية لها مساهمة قيمة في مجال الخدمات المصرفية والمالية في العالم العربي، أو إلى شخصية تنحدر من أصل عربي، إستحقها **العيار** عن جدارة من خلال قيادته شركة مشاريع الكويت منذ العام 1990 نحو تحقيق نمو لافت لتصبح واحدة من المجموعات القابضة الرائدة والمتنوعة الأنشطة على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بما لديها من أصول تحت سيطرتها أو إدارتها تفوق 15 مليار دولار.

رؤية شاملة

وفي كلمته التي ألقاها عقب تسلُّمه الجائزة، أشار **العيار** إلى التحديات والفرص الاقتصادية التي تواجه منطقة الشرق الأوسط حالياً، معرباً عن تفاؤله بالمستقبل. وأضاف: "إن شعوب المنطقة متفائلة وميّالة إلى استكشاف واغتنام فرص الاستثمار، فهي تتجه إلى المستقبل بكل جرأة، مبادرة إلى الاستثمار وإنشاء الشركات وطرح بناء المشاريع على نطاق واسع وبوتيرة متسارعة وغير مسبوقة".

وتابع **العيار**: "إن ارتفاع أسعار النفط إلى مستويات قياسية تجاوزت كل المستويات العالية السابقة، جنباً إلى جنب مع تزايد نشاط القطاع الخاص وازدهار السياحة، والتحرير التدريجي للاقتصادات، كلها عوامل تتضافر مجتمعة في خلق قيمة حقيقية لها صفة الديمومة في المنطقة". موضحاً أن: "فورة النشاط الطبيعية التي تنشأ في هذه البيئة المشجعة تخلق جيوباً من الفقاعات، وكل هذه الفقاعات سوف تنفجر في النهاية على غرار سابقاتها".

إلا أن **العيار** أعرب عن ثقته بأن القوة الجوهرية لاقتصادات المنطقة ستمكنّها من تجاوز آثار مثل هذا الوضع، وأن الموقف المتحفظ الذي دأبت السلطات الرقابية الإقليمية تاريخياً على اتخاذه لضمان بقاء مخاطر البنوك والمؤسسات المالية في سوقي الأسهم والعقار ضمن معدلات حكيمة، هو موقف سوف يعمل على الحد من نشاط المضاربة".



من اليسار: الشيخ صباح ناصر صباح الأحمد ورئيس الوزراء الأردني الأسبق عبد الكريم الكباريتي



العيار مع كبار المسؤولين التنفيذيين في "كيبكو"



فيصل العيار يتسلم الجائزة

يذكر ان جمعية المصرفيين العرب لأميركا الشمالية (ABANA) هي جمعية مهنية لا تهدف إلى الربح وتضم أعضاء من صناعة الخدمات المالية في الشرق الأوسط والولايات المتحدة الأميركية. ومن الشخصيات التي نالت سابقاً جوائز الجمعية **لبنى العليان** – الرئيس التنفيذي لشركة العليان للتمويل، و**د. ريتشارد دبس**، الرئيس المؤسس لمورغان ستانلي انترناشونال، والأمير **الوليد بن طلال بن عبد العزيز آل سعود**، مؤسس شركة المملكة القابضة. و**فيصل العيار** هو ثالث شخصية كويتية تنال هذه الجائزة اذ نالها **عبد اللطيف يوسف الحمد** مدير عام الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي العام 1993، والمرحوم **محمد عبد المحسن الخرافي** رئيس مجلس الإدارة السابق لبنك الكويت الوطني العام 1988. ■

"المخازن العمومية" من شركة كويتية الى دولية

توسعت شركة المخازن العمومية الكويتية على نحو مثير خلال العامين 2004 و2005، وانتشرت عملياتها في 100 دولة، وارتفع عدد العاملين فيها إلى نحو 10 آلاف موظف؛ وما الصيت الذي تمتعت به الشركة في عقودها العسكرية مع قوات التحالف في العراق إلا الجزء الظاهر من "جبل الجليد". فإيرادات تلك العقود التي بلغت قيمتها منذ بداية العام 2003 وحتى نهاية الربع الثالث من العام 2005 نحو 18 مليار دولار شكلت أساس الانطلاقة لأنشطة مدنية في النقل والشحن والخدمات اللوجيستية حول العالم. وتتوقع إدارة الشركة أن توازي إيرادات العقود المدنية خلال العام المقبل، تلك المحققة من العقود العسكرية العملاقة.

إلا أن ذلك لم يكن ليحدث إلا بفضل توسع الشركة من أميركا إلى آسيا مروراً بمعظم الدول العربية والشرق أوسطية وليس انتهاء بأوروبا عبر تركيا. هذا في الجانب الجغرافي، أما قطاعياً فقد تنوعت الأنشطة على نحو أكثر إثارة، فمن توريد أغذية وخدمات للجيش الأميركي تنوعت الأعمال لتشمل مختلف أعمال النقل البري والبحري والجوي فضلاً عن الإدارة الجمركية في معاملات التخليص وأنشطة الموانئ على أنواعها، وطرقت الشركة مؤخراً أبواب القطاع النفطي واختصاص نقل المشروعات الكبرى مثل المصافي وغيرها من المعدات الثقيلة والدقيقة.

واستوجب التوسّع السريع إعادة نظر شاملة في طرق العمل والإدارة، حيث لجأت الشركة إلى بيوت استشارة وإدارة عالمية للنظر في إعادة هيكلة الشركة، وبين الحلول المقترحة تحويل شركة المخازن إلى شركة قابضة، مع تحويل بعض إداراتها إلى شركات مستقلة تتولى كل منها أعمالاً مختلفة مثل التخزين والشحن والمناقصات والأعمال الجمركية والموانئ.

والامتداد الجغرافي للشركة جعل عملية توليد شركات تابعة أو زميلة محل أولوية مباشرة، فعلى سبيل المثال تتوزع فروع ومكاتب المخازن حول العالم كالآتي: 58 مكتباً في أميركا الشمالية، 32 في أميركا الجنوبية، 152 في أوروبا، 20 في أفريقيا، 49 في الشرق الأوسط، 19 في الصين، 9 مكاتب في أوستراليا، و26 في الهند ودول أخرى.



طارق السلطان

وتتجاوز الإيرادات الحالية للمجموعة 3 مليارات دولار سنوياً، وهي زادت رأس مالها مؤخراً ليبلغ 235 مليون دولار لمواكبة التوسّعات الهائلة وعمليات التملّك التي أجرتها وكان أبرزها شراء شركة Trans-Link GP في سنغافورة وTrans oceanic وGeo Logistics الأميركية أيضاً. وتُعدّ عمليات التملّك مكوناً رئيسياً في ستراتيجية الشركة لتصبح لاعباً دولياً أساسياً في مجال عملها؛ ومن الطبيعي أن تنطوي عملية التحوّل السريعة من شركة محلية الى إقليمية خلال العامين 2003 و2004 ثم إلى شركة عالمية في العام 2005 على تحديات جمة ليس أقلها صعوبة الإدارة المركزية لكل تلك الفروع والشركات التابعة والزميلة.

وتعتبر تجربة الشركة نموذجاً يحتذى لشركات المنطقة الساعية لولوج أسواق العالم من دون أي عقد نقص إزاء الشركات المتعددة الجنسيات. فالمال لا ينقص في منطقتنا، بل تنقصنا أحياناً إرادة المنافسة الحقيقية. ■

EBD تنفّذ مشروعاً للصرف الصحي في السودان بنظام (BOO)

باشرت مجموعة EBD من خلال ذراعها الاستثمارية SIC Investment Holding، تنفيذ أول مشروع في السودان بنظام البناء والتشغيل والتملّك (BOO)، لانشاء شبكة للصرف الصحي بطول 500 كلم ومحطات ضخ ومصنع لمعالجة 120 ألف متر مكعب يومياً من المياه المبتذلة.

وتم إنشاء شركة خاصة بإسم (SICWWW)، وهي عبارة عن شراكة بين SIC Investment Holding، ووزارة التخطيط والمنافع العامة في السودان وستتولى الشركة تطوير وتمويل وتنفيذ المشروع على مدى أربع سنوات، على أن تتولى بعد ذلك إدارة وتشغيل وصيانة المشروع لمدة خمسة وعشرين عاماً.

ونوه وزير الريّ السوداني **كمال علي** محمد خلال افتتاحه مؤتمر السودان الاستثماري 2005 الذي تزامن انعقاده مع إطلاق المشروع، بما تقوم به مجموعة EBD منذ العام 2002 من مشاريع تهدف إلى معالجة مشاكل نقص المياه في البلاد وأبرزها، إقامة محطات تحلية المياه على المدن الساحلية لمرفأ السودان والسواكن.

وأعلنت الشركة عن خطط توسّع في أعمالها في السودان ستشمل ولاية الجزيرة حيث تنفذ مصنعاً لمعالجة المياه يتوقع انجازه مطلع العام 2008. كما تقوم المجموعة من خلال فروعها بتنفيذ مشاريع مماثلة في مناطق عدة في الشرق الأوسط ومن بينها محطات تحلية وتكرير المياه في شرق وغرب المملكة العربية السعودية لحساب شركة سعودي أوجيه وأرامكو، إضافة إلى مشاريع أخرى في عدد من المدن في أفغانستان.

وتضم مجموعة EBD فروعاً وشركات عدة تملكها بالكامل أو جزئياً وتعمل على توفير حلول متكاملة في مختلف قطاعات الاقتصاد. وتتوزع الشركات التابعة للمجموعة على ايطاليا ولبنان والسعودية وسورية والعراق ومصر والسودان وأميركا الشمالية.

سيدات الأعمال العرب يستطلعن فرص الأعمال في البحرين

الشيخة حصة الصباح: شركات نسائية في المجالات العقارية والمالية


الشيخة د. حصة الصباح

المنامة - الاقتصاد والأعمال

عقد مجلس سيدات الأعمال العرب "لقاء حوارياً" في المنامة بالتعاون مع لجنة سيدات الأعمال في غرفة تجارة وصناعة البحرين وجمعية سيدات الأعمال البحرينية، وبرعاية بيت التمويل الخليجي، درة البحرين، وذلك على هامش انعقاد الجمعية العمومية للمجلس، حيث قامت سيدات الأعمال بالإطلاع على الفرص الاستثمارية في البحرين من خلال جولات ميدانية على أبرز المشاريع.

وبحسب رئيسة المجلس الشيخة د. حصة العبدالله السلم الصباح فإن أهمية هذا اللقاء تمكن في التعرف على الفرص الاستثمارية التي توفرها البحرين ولا سيما في القطاع العقاري، كما يأتي انعقاده قبيل انعقاد الملتقى الاقتصادي الثاني لسيدات الأعمال في القاهرة الشهر الحالي تحت عنوان "الاستثمار في ظل السلام".

تقول الشيخة حصة الصباح إن مجلس سيدات الأعمال العرب أطلق في العام 1999 بمشاركة 13 دولة عربية ومقره الرئيسي في القاهرة، ويهدف إلى دعم المرأة العربية لا سيما من النواحي الاقتصادية وتدريبها على العمل في القطاع الاقتصادي.

وعلى الرغم من حداثة عهده قام المجلس بالعديد من الخطوات وعقد عدداً من اللقاءات أبرزها الملتقى الاقتصادي الأول في دولة الامارات قبل سنتين، كما ساهم في إطلاق اتحاد غرف التجارة الخليجية والذي يضم سيدتين عن كل دولة من سيدات الأعمال العرب، إضافة إلى تنفيذ العديد من الحاضنات الاقتصادية في مختلف الدول.

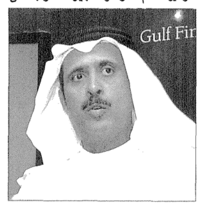
وبحسب الصباح فإن المجلس يعلق أهمية كبيرة على الملتقى الاقتصادي الثاني الذي سيعقد في الشهر الحالي في القاهرة والذي من المتوقع أن يصل عدد المشاركات فيه إلى نحو 1000 من سيدات الأعمال العرب.

ويهدف الملتقى إلى تنمية العلاقات الاقتصادية وخلق حوافز استثمارية وتعزيز دور المرأة، كما يهدف الى تعزيز دور مجلس سيدات الأعمال كمنظمة اقتصادية تخدم طموحاتهن، وفي هذا السياق لفتت الصباح إلى أن من أبرز ما يتضمنه جدول أعمال المؤتمر إطلاق شركة عقارية تمثل سيدات الأعمال، وإطلاق شركة استثمارية ومالية، وإنشاء مركز تجاري يجمع سيدات الأعمال، إضافة إلى إقامة معرض دائم لمنتجات سيدات الأعمال العرب.

اما بالنسبة للعقبات التي تحول دون تعزيز دور المرأة، أوضحت الصباح أن المرأة العربية تحتاج إلى رؤوس الأموال، كما تحتاج إلى فرص استثمارية تحفيزية، إضافة إلى إرشادها إلى الوسائل المثلى لتوظيف الأموال، وهنا تكمن أهمية الدور الذي يلعبه المجلس في تذليل العقبات عن طريق تعزيز التعاون بين سيدات الأعمال.

وعن القطاعات الاقتصادية التي تشكل فرصاً استثمارية للمرأة أكثر من غيرها قالت الصباح إن سيدات الأعمال العرب يسعين للاستثمار في كافة القطاعات بما فيها النفطية، وهذا ما حققته المرأة السودانية.

وطالبت الصباح الحكومات العربية بضرورة توفير الدعم للمرأة وتسهيل حصولها على القروض المصرفية بفوائد مخفضة ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وتسهيل حصولها على الرخص التجارية.



إبراهيم حسين إبراهيم

وشمل اللقاء الحواري جولات ميدانية على المشاريع العقارية والمراكز التجارية، بهدف التعرف على الفرص الاستثمارية التي توفرها البحرين، ومن بينها "بيت التمويل الخليجي" حيث تم استعراض الفرص الاستثمارية التي يطورها، كمرفأ البحرين المالي ومشروع العرين وغيرهما.

وفي هذا السياق نوهت الصباح بالفرص الاستثمارية المتوفرة في مملكة البحرين لا سيما في القطاعين المالي والعقاري.

"بيت التمويل الخليجي"

وفي سياق عرضه للفرص الاستثمارية المتوافرة، شدد مدير عام "بيت التمويل الخليجي" - بنك تجاري **إبراهيم حسين إبراهيم** على أهمية دور سيدات الأعمال العرب في دعم وتعزيز القطاعات الاقتصادية.

واستعرض مشروع "تلال المها" الذي يقع في الجهة الجنوبية من مشروع العرين، ويمتد على مساحة نحو 140 ألف متر مربع ويضم ثلاث فئات من الفيللات، ويبلغ حجم الاستثمارات التي يوظفها البنك في مشروع العرين نحو 750 مليون دولار، وتمثل "تلال المها" المرحلة الأولى من المشروع ويصل حجم استثمارات هذه المرحلة نحو 50 مليون دولار. ■

وضع حجر الأساس لمبنى C.C.C. للأبحاث العلمية في الجامعة الأميركية

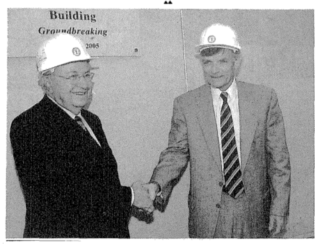
احتفلت الجامعة الأميركية في بيروت مطلع تشرين الأول/ أكتوبر الماضي بوضع حجر الأساس لمبنى C.C.C للأبحاث العلمية الذي يضم مختبرات وتجهيزات شاملة لكليات الهندسة، والعلوم الحاسبية والأبحاث العلمية الأساسية. ويمتد المبنى الذي تبرعت شركة اتحاد المقاولين C.C.C بكلفة إنشائه على مساحة 4 آلاف متر مربع.

رئيس الجامعة الأميركية د. **جون واتربوري** قال إن المبنى يوفر أفضل المختبرات لطلاب الهندسة والرياضيات والعلوم الأساسية، مشيراً إلى اعتزاز الجامعة بوجود مبنى في الجامعة يحمل اسم شركة اتحاد المقاولين C.C.C التي تعتبر من أكبر شركات المقاولات في المنطقة ولديها مشاريع في 20 دولة ويصل دخلها السنوي إلى 1,8 مليار دولار.

وكشف **واتربوري** أن بعض من سيدرسون في هذا المبنى سيلتحقون في ما بعد بشركة C.C.C مع العلم أن 650 خريجاً من الجامعة قد عملوا في هذه الشركة ومن بينهم 250 يشغلون وظائف مختلفة لديها حالياً. واعتبر أن هؤلاء سيضمنون استمرار ونمو الرابط بين الجامعة الأميركية في بيروت وشركة C.C.C

كذلك نوّه وكيل الشؤون الأكاديمية في الجامعة د. **بيتر هيث** بأهمية المبنى الجديد الذي سيدعم مهمة الجامعة العلمية والتزامها بدعم إنشاء مجتمعات منتجة في هذه المنطقة. وسيعزز مكانة الجامعة كمؤسسة بحثية وأكاديمية تعود بالخير على الطلاب والأساتذة والمنطقة في السنوات المقبلة.

ثم تحدث رئيس شركة C.C.C وأحد مؤسسيها **سعيد خوري** الذي أعرب عن إيمانه بأن العلوم والتكنولوجيا هما محركان أساسيان لأي اقتصاد.



من اليمين: د. جون واتربوري وسعيد خوري

وقال: "تجربتي الشخصية كمؤسس ومالك لأكبر شركة مقاولات في الشرق الأوسط، تخبر عن العلاقة القوية بين الإبداعات التكنولوجية والعلمية وأثرها على مجتمعنا. كما أن التطور التكنولوجي في كافة الميادين الهندسية، والمالية والإدارة ساهم بشكل إيجابي في صناعتنا، إذ وصلت في سنوات معدودة إلى أحدث المستويات بعدما كانت بدائية".

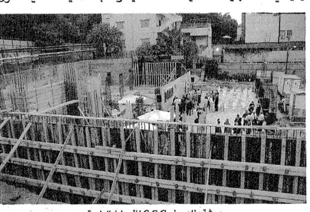
وأضاف **خوري**: "يمكن أن نلتمس النتيجة في الدول التي نعمل فيها، وفي البلدان التي نأتي منها نحن وموظفونا. فالبناء هو أحد الأنشطة القليلة التي تجسد التطور المادي للأمم، وتدل على التكيف المتواصل مع التغيرات المطلقة والنسبية في البنية التحتية الاقتصادية والاجتماعية.

واعتبر أن تجربة شركة C.C.C خير مثال على الأثر الاقتصادي- الاجتماعي لنشاط البناء والمقاولات، مشيراً إلى أن الشركة توظف أكثر من 65 ألف موظف وموظفة من 80 جنسية، وتوفّر لهم مدخولاً مرتفعاً ووظائف ثابتة، وبالتالي، معدل معيشة أعلى ما يسمح لهم بالوفاء بالتزاماتهم الاجتماعية تجاه أنفسهم وتجاه عائلاتهم".

وأوضح **خوري** أن نشاط البناء والمقاولات يعتبر "القاطرة التي تقود النمو في أي اقتصاد. فبالإضافة إلى الطلب الذي يولده لكل قطاعات العمل، فإنه يؤثر إيجاباً على كافة الخدمات والسلع وكذلك على مختلف القطاعات الاقتصادية الوطنية والعالمية".

ثم تحدث **خوري** عن الجامعة الأميركية قائلاً أنها "كانت منزلاً لعدد كبير من الخريجين من مختلف الجنسيات منذ تأسيسها مطلع القرن التاسع عشر، "بمن فيهم أنا وشريكي في C.C.C **حسيب صباغ**".

ولفت إلى أن الدراسة في الجامعة الأميركية لا تؤمن للخريج الحصول على شهادة جامعية وحسب، بل أنها تسهم في بناء شخصيته. واعتبر ذلك أحد أسباب تميز خريجي الجامعة في مختلف ميادين السياسة والأعمال والطب والثقافة والخدمات. وشدد على أن خريجي الجامعة يتمتعون بصفة القيادة والبراعة والاحتراف والمحبة والحس بالمسؤولية، وذلك بغض النظر عن الزمن والمكان والجنسية. وأفضل مثال على ذلك، هو العدد الكبير من الخريجين الذين التحقوا بشركة C.C.C، وشكلوا العمود الفقري للكادر البشري من مهندسين واختصاصيين وإداريين. وقال "أنا فخور بالاعلان أن الجامعة الأميركية كانت وستبقى المصدر الرئيسي الذي تعتمده شركة C.C.C لتعيين الموظفين". ■


ورشة بناء مبنى C.C.C للأبحاث العلمية



أنت في حقيقة الأمر لا تملك
ساعة باتيك فيليب.
بل هي أمانة في يدك تنقلها بعناية الى الأجيال
القادمة... الى أقرب الأحباء.. الأقارب.
تأتي ساعة جوندولو كاليندارو
Gondolo Calendario (5135)
بنظام حركة التقويم السنوي المسجل من ابتكار
باتيك فيليب، والذي يحمل ختم جودة جنيف،
ويعرض اليوم والتاريخ والشهر، ولا يحتاج لإعادة الضبط
سوى مرة واحدة في العام. ساعة جوندو لو كاليندارو...
شكل جديد وجوهر جديد، يحتويهما بكل أناقة علبة فائقة
الذوق تحمل طابع الآرت ديكو.
هاتف: 2256 6456 (66). www.patek.com
PATEK PHILIPPE
GENEVE
Begin your own tradition.

"إيرادات" و"كيبكو" تطلقان مشروعين عقاريين في بيروت

وقعت شركة إيراد للتطوير العقاري (إيرادات) التي يرأس مجلس إدارتها **بهاء رفيق الحريري**، عقد شراكة مع الشركة اللبنانية للعقارات المتحدة التابعة لشركة مشاريع الكويت "كيبكو" لإقامة مشروعين عقاريين في بيروت.

وبموجب العقد قامت الشركة اللبنانية للعقارات المتحدة بشراء حصة نسبتها 45 في المئة من مشروع المركز التجاري السكني الذي سيقام على العقار الرقم 1544 المعروف بمدرسة "الكرمل" في منطقة فردان في بيروت والمملوك من قبل "إيرادات". في حين باعت الشركة اللبنانية حصة 45 من مشروع فندق الروشة لشركة "ايرادات".



من اليمين: عبد الحفيظ منصور وعمران حيات

المدير العام لشركة "إيرادات" **عبد الحفيظ منصور** قال لـ "الاقتصاد والأعمال" أن الشركة تولي السوق اللبنانية اهتماماً خاصاً لا سيما أنها تمتلك محفظة عقارية مهمة مما سيمهد لإطلاق مشاريع مستقبلية.

ويلفت **منصور** إلى أن الشركة تأسست قبل نحو ثلاث سنوات وهي تهدف إلى الاستثمار في القطاع العقاري في لبنان، ويضيف أن الشراكة مع الشركة اللبنانية للعقارات المتحدة تأتي في سياق زيادة حجم استثماراتهما العقارية في هذه السوق، وهي تهدف إلى تطوير مشروعين عقاريين، الأول يقع على العقار المعروف بمدرسة "الكرمل" في منطقة فردان في بيروت ويتكون من مشروع تجاري ومبنى سكني، أما المشروع الثاني فيقع في منطقة الروشة وهو عبارة عن فندق من فئة الخمس نجوم ويضم نحو 270 غرفة.

وعن تفاصيل المشروع الأول يقول **منصور** إن شركة "هوريزن مانجمنت" "Horizon Management" ستتولى إدارة وعملية التطوير العقاري للمشروع. وأوضح أن مساحة العقار الذي سيقام عليه المشروع تبلغ نحو 18 ألف متر مربع، أما المساحة المبنية فتبلغ نحو 140 ألف متر مربع، في حين أن مساحة الاستثمار تبلغ نحو 50 ألف متر مربع. ومن المتوقع أن يؤمن المشروع أكثر من 2000 فرصة عمل، وتبلغ كلفته نحو 110 ملايين دولار يضاف اليها ثمن الأرض حيث يراوح سعر المتر المربع بين 3500 و4500 دولار.

ويتكون المشروع من مركز تجاري إلى جانبه مبنى سكني، وبالنسبة للمركز التجاري يقول **منصور** أنه سيكون من أكبر المراكز التجارية في بيروت التجارية وسيضم سلسلة من المحلات التجارية ذات العلامات التجارية العالمية، بينما يشكل المبنى السكني نحو 15 في المئة من المساحة المستثمرة للمشروع. ويشدد منصور على أهمية موقع المشروع الذي يقع على تقاطع شبكة طرق أساسية وفرعية، وفي منطقة تشهد كثافة سكنية عالية وقوة شرائية، ما سيساهم في رفع الجدوى الاقتصادية للمشروع.

وفي هذا السياق يرى المدير العام أن السوق قادرة على استيعاب مشاريع بهذا الحجم خصوصاً وان المنطقة المحيطة بالمشروع لا تحتوي مراكز تجارية كبيرة بهذا الحجم، وأن المراكز التجارية أصبحت من مقومات الاقتصاد اللبناني الذي يعتمد بصفة خاصة على القطاع السياحي والخدماتي بشكل عام، وأن نسبة مراكز التسوق في لبنان ما زالت قليلة مقارنة بالدول العربية والاجنبية.

وبالنسبة للمشروع الثاني الواقع في منطقة "الروشة" يوضح **منصور** أنه عبارة عن فندق من فئة 5 نجوم مؤلف من نحو 270 غرفة، ويقوم على عقار مساحته نحو 5 آلاف متر مربع. أما المساحة المبنية فتبلغ نحو 51 ألف متر مربع، فيما تبلغ مساحة الاستثمار نحو 30 ألف متر مربع، وتبلغ كلفة الإنشاءات فيه نحو 66 مليون دولار.

وعن المعوقات التي تواجه المشروعين على صعيد القوانين يطالب **منصور** بضرورة إقرار المراسيم التنظيمية الخاصة بقانون البناء الذي صدر في كانون الأول/ ديسمبر 2004، مشيراً إلى أن عدم إصدار هذه المراسيم التنظيمية يعيق حركة الاستثمار في القطاع العقاري.

وبالنسبة إلى المشاريع المستقبلية للشركة يلفت إلى أنها بصدد التحضير لإطلاق مشاريع جديدة. ونوه بآليات التمويل العقاري التي تعتمدها المصارف اللبنانية والتي تساهم في تشجيع حركة الاستثمارات العقارية.

يذكر ان الشركة اللبنانية للعقارات المتحدة والتي يرأس مجلس ادارتها **عمران حيات**، تملك شركة بحمدون للعقارات المتحدة التي طورت فندق سفير بحمدون، كما تملك نسبة 55 في المئة من شركة الروشة القابضة وتملكت بموجب الشراكة الجديدة مع "ايراد" للتطوير العقاري 45 في المئة من شركة فردان القابضة، وهي إحدى الاذرع الاستثمارية لشركة مشاريع الكويت القابضة "كيبكو" التي يتولى رئاستها التنفيذية **فيصل العيار**، وهي تسعى إلى تعزيز حضورها الإقليمي لا سيما في لبنان حيث بلغت حجم الاستثمارات الكويتية فيه حتى العام الماضي نحو 4 مليارات دولار. ■

"سرايا الأردن" تؤكّد التزامها بدعم الاقتصاد الأردني

ترعى شركة سرايا الأردن للتطوير العقاري الملتقى العقاري الاقتصادي الأردني؛ ويتقاطع قيام "سرايا" بالرعاية الماسية للملتقى مع رسالة الشركة التي تهدف الى دعم الاقتصاد الوطني والاستثمار في موارده الوفيرة، كما تتقاطع محاور الملتقى مع أهداف "سرايا" في العمل مع السلطات والهيئات المحلية والمستثمرين لاكتشاف وتحديد الأماكن الفريدة والمواقع الغنية في سبيل تطويرها لتصبح مدناً مزدهرة.

واعتبر نائب رئيس مجلس إدارة سرايا القابضة **علي قولاغاصي** "أن العالم أصبح يعي تماماً أهمية الأردن ودوره المحوري في اقتصادات المنطقة وما يزخر به من فرص استثمارية، خصوصاً بعد انضمامه إلى منظمة التجارة العالمية واتفاقيات التجارة الحرة، وهو ما يجعلنا أكثر إيماناً في "سرايا" أن الملتقى يشكل وسيلة مثالية فاعلة في تسليط الضوء على الجهود الحثيثة للحكومة الأردنية في السنوات الماضية في خلق بيئة استثمارية فاعلة، وإبراز النتائج المبهرة التي تحققت على أرض الواقع".

ومن خلال جناحها المميّز في المعرض المقام ضمن الملتقى، ستقوم شركة سرايا الأردن بعرض مشروعها الريادي "سرايا العقبة" وهو عبارة عن مدينة شاطئية مقامة على بحيرة اصطناعية في قلب مدينة العقبة، كما ستقدم شركة سرايا خدمة حجز لما تبقى من العقارات السكنية في مشروع سرايا العقبة. كذلك ستكشف شركة سرايا الأردن النقاب عن مشروعها الجديد والذي يعد الأول من نوعه في المملكة من خلال مؤتمر صحافي على هامش أعمال الملتقى.

شراكة ستراتيجية بين "تطوير العقبة" و"الوطنية العقارية الكويتية"

وقّعت شركة تطوير العقبة والشركة الوطنية العقارية الكويتية، اتفاقية شراكة ستراتيجية تتمثل بتأسيس شركة مساهمة خاصة. وتهدف الشراكة الجديدة إلى تنفيذ مجموعة من الاستثمارات العقارية الكبرى في منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة بحجم استثمارات تصل إلى 80 مليون دينار أردني (113 مليون دولار) خلال السنوات العشر المقبلة.

رئيس مجلس إدارة شركة تطوير العقبة **عماد فاخوري** أوضح أن الشركة الجديدة ستقوم بتطوير وإدارة وتسويق منطقتين: الأولى شمال العقبة بمساحة إجمالية تبلغ نحو 540 ألف م^2، والثانية جنوب شرقي المدينة بمساحة إجمالية تبلغ نحو 1,5 مليون م^2. "وتتضمن المرحلة الأولى بناء ما مساحته 110 آلاف م^2 من المستودعات ومساحات التخزين المغلقة والمفتوحة والمعارض والمكاتب أسوة بتجربة الشركة الوطنية العقارية الرائدة في إدارة المنطقة الحرة في الكويت".

وأكد **فاخوري** أن أحد محاور عمل الشركة يتمثل بالتزامها إيجاد بنية تحتية وفوقية على مستوى عالمي للقطاعات اللوجيستية والصناعات.

من جانبه أكد رئيس مجلس إدارة الشركة الوطنية العقارية الكويتية **جميل السلطان** على أهمية نقل التجارب الناجحة للشركة الوطنية العقارية ونشرها في الدول العربية؛ وأضاف: "وجدت الشركة الوطنية العقارية في منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة بيئة استثمارية مناسبة لها لتطبيق هذه الستراتيجية، ولديها استثمارات عدة في العاصمة عمان ومشاريع أخرى قيد التنفيذ".



عماد فاخوري

ويبلغ حجم الاستثمارات الكويتية في الأردن نحو 5,3 مليارات دولار، وتتركز هذه الاستثمارات في قطاعات الاتصال والخدمات والعقارات والبنوك وسوق عمان المالي.

يذكر أن شركة تطوير العقبة التي أنشئت في بداية العام 2004، مملوكة بالكامل من قبل القطاع العام وتدار بأسلوب القطاع الخاص لتعمل على تسريع وتيرة التطوير في المنطقة.

فورمولا 1 في دبي لاند

وقّعت شركة الاتحاد العقارية اتفاقية مع إدارة فورمولا 1 في شنغهاي، تقضي بإنشاء عالم فورمولا 1 الأول من نوعه في "موتورسيتي"، في دبي لاند. وتبلغ تكلفة المشروع 360 مليون دولار أميركي ويمتد على مساحة تزيد على 5 ملايين قدم مربع. ويتيح المشروع، وهو عبارة عن مجمّع دائم يضم في أقسامه، فندقاً ومراكز متطورة للمؤتمرات ومرافق تسلية وترفيه، الفرصة لحضور سلسلة السباقات الرياضية السنوية الأوسع شهرة في العالم.

ومن المقرر البدء بتنفيذ المشروع في العام 2006، على أن ينجز في العام 2008.

تنويه

ورد في الصفحة 12 من العدد الماضي (تشرين الأول / أكتوبر 2005) خطأ مطبعي، حيث ورد أن مصرف لبنان يملك 10 في المئة من أسهم البنك اللبناني للتجارة، فيما المقصود أنه يملك 100 في المئة تقريباً من أسهم المصرف المذكور، لذا اقتضى التنويه.

مجموعة صافولا: نحو زيادة رأس المال



عادل محمد فقيه

حققت مجموعة صافولا أرباحاً صافية في الأشهر التسعة الأولى من العام الجاري، بلغت 1010 ملايين ريال سعودي، مقابل 260 مليوناً خلال الفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة نسبتها 388,2 في المئة.

وقد وافق مجلس إدارة المجموعة، الذي يرأسه المهندس **عادل محمد فقيه**، على توزيع أرباح بقيمة 90 مليون ريال عن الربع الثالث من العام الحالي، أي بمعدل 3 ريالات للسهم الواحد.

وأعلن العضو المنتدب للمجموعة **د. عبد الرؤوف مناع** أن الجمعية العامة لمجموعة صافولا ستقر في اجتماع تعقده في منتصف تشرين الثاني / نوفمبر الجاري زيادة رأس المال من 1,5 مليار ريال إلى 1,8 مليار، استعداداً للبدء في تنفيذ مشاريعها الاستثمارية المتعددة.



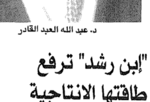
محمد بن حمد الماضي

أرباح "سافكو" تتضاعف

حققت شركة الأسمدة العربية السعودية "سافكو" أرباحاً صافية بلغت نحو 818,8 مليون ريال خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2005، مقارنة بنحو 408,6 ملايين ريال خلال الفترة نفسها من العام الماضي.

وقال نائب رئيس مجلس ادارة "سابك" الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس ادارة "سافكو" والعضو المنتدب **محمد بن حمد الماضي** أن أرباح الشركة ارتفعت خلال الأشهر التسعة الماضية بنسبة 100 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، نتيجة ارتفاع كمية المبيعات بنسبة 12 في المئة وتحسن أسعار المنتجات الرئيسية.

وأضاف **الماضي** أن أرباح الربع الثالث ارتفعت بنسبة 45 في المئة عن الربع الثاني نتيجة ارتفاع الأسعار وارتفاع حجم المبيعات بنسبة 8 في المئة. كما توقع أن تحافظ أسعار المنتجات على استقرارها في ظل استمرار ارتفاع أسعار الغاز والنمو في الطلب.



د. عبد الله العبد القادر

"إبن رشد" ترفع طاقتها الانتاجية

تعتزم الشركة العربية للألياف الصناعية "ابن رشد"، التابعة للشركة السعودية للصناعات الأساسية "سابك"، تنفيذ مشروع توسعة يضيف 230 ألف طن متري سنوياً من مادة ترفتالات البولي إثيلين (PET).

وقد أقر مجلس إدارة شركة "ابن رشد" برئاسة **د. عبد الله العبد القادر** المشروع الجديد ويتوقع تنفيذه في الربع الثاني من العام 2007 ليصل إنتاج الشركة من هذه المادة إلى 300 ألف طن متري، ملبية بذلك الطلب المتنامي عليها.

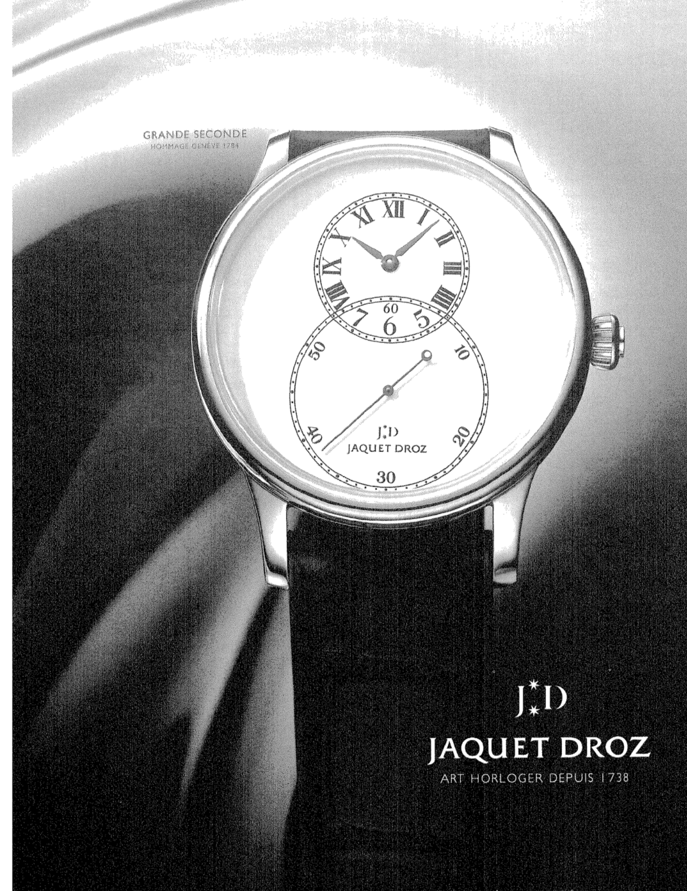
وتجدر الإشارة إلى أن شركة "سابك" تملك 48,93 في المئة من شركة "ابن رشد" والباقي تملكه مجموعة من الشركات والمؤسسات المحلية والإقليمية. ويعتبر مجمعها من أهم المجمعات في منطقة الشرق الأوسط في مجال إنتاج خامات البوليستر، والمركبات العطرية، وحمض الترفتاليك النقي، وحمض الخل.

سابك تحقق 14,7 مليار ريال أرباحاً خلال الأشهر التسعة الأولى

أعلنت الشركة السعودية للصناعات الاساسية "سابك" ان أرباحها الصافية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي بلغت نحو 14,7 مليار ريال، أي بزيادة نسبتها نحو 54 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام 2004، في حين بلغت أرباح الربع الثالث من العام الحالي نحو 4,8 مليارات متجاوزة أرباح الربع الثاني من العام الحالي بنسبة 2 في المئة.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة **محمد بن حمد الماضي** أنه رغم ارتفاع أسعار المواد الخام لبعض المنتجات نتيجة لارتفاع أسعار النفط والزيادة في تكلفة خام الحديد وتزامنها مع انخفاض أسعار حديد التسليح، إلا أن الشركة لم تتأثر بهذا الارتفاع بسبب التحسن الذي شهدته الأسعار العالمية لمعظم المنتجات البتروكيميائية ودخول العديد من مشاريع التوسعة مرحلة الانتاج.

وأضاف **الماضي** أن إجمالي إنتاج مجمعات الشركة الصناعية بلغ خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2005 نحو 34,6 مليون طن متري أي بزيادة نسبتها نحو 10 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، في حين بلغت المبيعات نحو 26,9 مليون طن متري اي بزيادة نسبتها نحو 6 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2004، محققة إيرادات بلغت نحو 56,7 مليار ريال عن العام 2005، مقابل نحو 47,1 ملياراً في الفترة نفسها من العام 2004 أي بزيادة نسبتها نحو 20 في المئة.


GRANDE SECONDE
HOMMAGE GENÈVE 1784
JAQUET DROZ
JAQUET DROZ
ART HORLOGER DEPUIS 1738

مجموعة "ام تي سي": ارباح تفوق التوقعات و 12,5 مليون مشترك



أسعد البنوان

د. سعد البراك



بلغت الأرباح الصافية لمجموعة الاتصالات المتنقلة "إم تي سي" الكويتية في الاشهر التسعة الأولى من السنة الحالية 136,4 مليون دينار كويتي (ما يعادل 466,6 مليون دولار)، مرتفعة بنسبة 52,4 في المئة عن الفترة ذاتها من العام الماضي.

وبلغت الأرباح المجمعة قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات حوالي 235,9 مليون دينار (ما يعادل 806,7 ملايين دولار)، مرتفعة بنسبة 77,2 في المئة.

وذكرت المجموعة أن مجموع الإيرادات بلغت خلال 9 أشهر من العام الحالي حوالي 396,2 مليون دينار كويتي (ما يعادل 1,355 مليار دولار)، محققة نمواً بنسبة 67,3 في المئة عن العام الماضي.

وأوضحت المجموعة أن قاعدة عملائها ارتفعت إلى ما يزيد عن 12,45 مليون عميل "ناشط" في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا بزيادة 17,4 في المئة عن الربع الثاني من العام الحالي، فيما بلغت نسبة الزيادة عن الفترة ذاتها من العام الماضي 399 في المئة.

وفي تعليقه على هذه الأرباح قال رئيس مجلس الإدارة أسعد البنوان إن نتائج ام تي سي المالية تتخطى كل التوقعات. وأضاف ان المجموعة تقف حالياً على أعتاب مرحلة جديدة من التوسعات لاستكمال خططها بالتحول إلى شركة عالمية في قطاع الاتصالات المتنقلة. وكشف البنوان أن المجموعة تدرس فرصاً عديدة في الأسواق المستهدفة لاستكمال التوسّع.

من ناحيته، قال نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **د.سعد البراك** إن "إم تي سي" تحوّلت من لاعب صغير في قطاع الاتصالات المتنقلة في المنطقة إلى لاعب كبير وهي تسعى إلى احتلال مكانة عالمية رائدة في هذا القطاع.

إطلاق "تجوري" المحدودة

تمّ إطلاق شركة الاستثمارات الإسلامية العالمية "تجوري" المحدودة. وتسعى "تجوري" إلى تنمية رأس مالها من خلال استثمارات في مشاريع تطبق الشريعة الإسلامية في العالم في برامج استثمارية آمنة قصيرة وطويلة الأجل. وتم تشريع الشركة الاستثمارية العالمية المستقلة في غيرنسي، كما سيتم تسجيل الشركة في المملكة المتحدة قبل إدراجها في (Alternative Investment Market, "AIM") في بورصة لندن. وتسعى "تجوري" إلى جمع 100 مليون دولار أميركي برأس مال أدنى يبلغ 65 مليون دولار أميركي من خلال إطلاقها توظيفات خاصة قبل إدراجها في بورصة لندن. وستقوم "تجوري" بالاستثمار وفق الشريعة الإسلامية المدعومة بإدارة حسابات متخصصة وتقنية تحليلية وفرص نمو لرأس المال في مشاريع مطابقة للشريعة الإسلامية في العالم.

"المتحدين" و"عبير" تطلقان مجموعة مشاريع في المغرب

تعتزم شركة المتحدين، التي تضم مجموعة من المستثمرين السعوديين، تشييد ملعب للغولف وقصر مؤتمرات إضافة الى 160 فيللا سكنية فاخرة في الدار البيضاء بتكلفة نحو 50 مليون دولار. وتم إنجاز كافة تصاميم المشاريع بالكامل في انتظار اكتمال الاجراءات الإدارية لمباشرة التنفيذ.

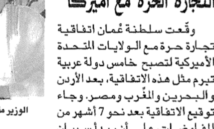
وكان رئيس مجلس إدارة الشركة **حمد الصغير التقي** مديرة الوكالة الحضرية للدار البيضاء **فوزية أمنصار**، وبحث معها في التفاصيل بانتظار التراخيص النهائية للبدء في الاشغال. وأبدى **الصغير** تجاوباً مع الطلب المغربي بتغيير طبيعة المشروع من مدينة ترفيهية إلى ملعب للغولف. إلى ذلك، ونتيجة للمناخ الاستثماري المشجع، اتخذ **الصغير** قراراً بتوسيع استثماراته في المغرب وتعزيز شراكته مع شركة كنزي المغربية المتخصصة في قطاع السياحة وإدارة الفنادق.

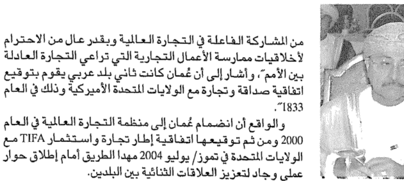
وأعلنت شركة المتحدين أيضاً عن مشروع لبناء 3 فنادق في مدينة مراكش السياحية بإجمالي استثمارات تصل إلى 45 مليون دولار، وستشغل الفنادق الثلاثة مساحة 17 هكتاراً وتؤمن نحو 650 فرصة عمل؛ ومن جهته أوضح رئيس مجلس إدارة "كنزي" **عبد اللطيف القباج** أن شركته تعكف على إنجاز دراسات لتنويع استثماراتها المشتركة مع شركة المتحدين.

وفي السياق ذاته، فإن نجاح رجل الأعمال السعودي **صالح الحميد** في تطوير تجربة "عبير" العقارية القائمة على توفير مساكن اجتماعية حفّزه على الدخول في استثمارات أخرى خارج القطاع العقاري؛ فأوضح أنه سيخوض غمار الاستثمارات السياحية من خلال تشييد فندق في الدار البيضاء والدخول في مشاريع أخرى في مدينة آسفي على المحيط الاطلسي.

إماراتياً، كشفت شركة إعمار العقارية ومجموعة أونا عن تفاصيل مشروع مشترك لإنشاء عدد من المجمّعات السكنية ومجمّعات الغولف في المملكة المغربية على أن يتم إنجازها في غضون السنوات الخمس المقبلة. وسيتم تدشين هذه المشاريع المشتركة بمشروع "أملكيس2" في مدينة مراكش، وهو مجمّع سكني تصل قيمته الإجمالية إلى 326 مليون دولار. وسيتم تطوير مشروع "أملكيس2" بالتعاون ما بين "إعمار" و"أونابار" وهي شركة تابعة لمجموعة أونا، وذلك في أعقاب النجاح الكبير الذي حققه مشروع "أملكيس1" الذي طورته "أونابار". واعتبر رئيس مجلس إدارة إعمار **محمد العبار** أن "المشروع يمثل باكورة مشاريعنا في المملكة المغربية التي يمتد تراثها الحضاري إلى آلاف السنين".

عُمان توقّع اتفاقية التجارة الحرة مع أميركا





الوزير مقبول بن علي سلطان

وقّعت سلطنة عُمان اتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة الأميركية لتصبح خامس دولة عربية تبرم مثل هذه الاتفاقية، بعد الأردن والبحرين والمغرب ومصر. وجاء توقيع الاتفاقية بعد نحو 7 أشهر من المفاوضات، على أن يبدأ سريان مفعولها بعد تصديق الكونغرس الأميركي عليها خلال الأشهر الثلاثة المقبلة.

وقّع الاتفاقية عن الجانب العُماني وزير التجارة والصناعة **مقبول بن علي سلطان** والممثل التجاري **روب بورتمان** عن الجانب الأميركي. وعزا الوزير العُماني السرعة القياسية لإنهاء المفاوضات إلى أن "الشروط اللازمة للاتفاقية موجودة سلفاً في السلطنة وذلك نظراً لاعتمادها سياسات تجارية حرة. كما أن لـ عُمان إرث تاريخي من المشاركة الفاعلة في التجارة العالمية وبقدر عال من الاحترام لأخلاقيات ممارسة الأعمال التجارية التي تراعي التجارة العادلة بين الأمم"، وأشار إلى أن عُمان كانت ثاني بلد عربي يقوم بتوقيع اتفاقية صداقة وتجارة مع الولايات المتحدة الأميركية وذلك في العام 1833".

والواقع أن انضمام عُمان إلى منظمة التجارة العالمية في العام 2000 ومن ثم توقيعها اتفاقية إطار تجارة واستثمار TIFA مع الولايات المتحدة في تموز/ يوليو 2004 مهدا الطريق أمام إطلاق حوار عملي وجاد لتعزيز العلاقات الثنائية بين البلدين.

وتعوّل عُمان على اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة لتوفير المزيد من فرص العمل للمواطنين من خلال تعزيز حركة التجارة والاستثمار، فضلاً عن اسهامها في زيادة النمو الاقتصادي ودرجة انفتاح السوق بما يجعلها أكثر استقطاباً للسلع والخدمات والاستثمارات من الولايات المتحدة.

كذلك أوضح **سلطان** أن بلاده وكعضو في منظمة التجارة العالمية "أوفت بقدر كبير من الالتزامات في مجالي تجارة السلع والخدمات، بل كانت التزاماتها أكثر مما التزمت به بلدان عديدة بما فيها بعض الدول المتقدمة.

"جلف كرافت" الإماراتية توسع قدراتها الإنتاجية وانتشارها العالمي



إيروين بامبس

تعتزم شركة الخليج لصناعة القوارب "جلف كرافت" الإماراتية تنفيذ جملة من الخطوات التوسعية، بعد نجاح ملفت حققته مؤخراً، إذ تجاوزت صادراتها إلى مختلف أنحاء العالم 70 في المئة من طاقتها الإنتاجية التي تخطت 300 قارب ويخت سنوياً.

على صعيد تعزيز قدراتها الإنتاجية، تقوم الشركة حالياً بتوسعة مساحة مصنعها الرئيسي في إمارة أم القيوين بنسبة تزيد عن 80% من 11600 متر مربع حالياً إلى ما يزيد عن 20800 متر مربع.

كما تعمل الشركة على تعزيز تشكيلة منتجاتها بإضافة رافعة متحركة بقدرة حمل 150 طناً مخصصة لإنزال اليخوت عن طريق منزلق الإنزال المائي الذي تم إنجازه حديثاً، وأخرى بقدرة تحميل 30 طناً في ورشة تجميع اليخوت في المصنع.

وتخطط الشركة أيضاً لإضافة تقنيات جديدة للطلاء وأخرى لأتمتة عمليات الهندسة والإنتاج ضمن أجهزة يتم التحكم بها من خلال أنظمة معلوماتية حديثة. وتطال هذه الإضافات التقنية الجديدة مركز الشركة للصيانة في جزر المالديف لتعزيز فعاليته وخدمات دعم الزبائن لما بعد البيع.

ويقول المدير التنفيذي لـ "جلف كرافت" **إيروين بامبس**: "نجحت شركتنا في التحول من مجرد مصنع لبناء القوارب الصغيرة للسوق المحلية إلى لاعب رئيسي في السوق العالمية لليخوت السوبر فاخرة". وأضاف: "إضافة إلى الاستثمار في تطوير قدراتها الإنتاجية، تقوم جلف كرافت بتوسيع شبكة وكلائها في مختلف أنحاء العالم، فأضافت مؤخراً ممثلين تجاريين لها في إسبانيا وفرنسا وكرواتيا ونيوزيلندا وغيرها.

وتتربع على قمة إنتاج الشركة، عائلة "ماجستي" لليخوت الراقية التي كانت محط أنظار الزوار خلال مشاركتها في معرض موناكو الدولي.

السعودية: تأشيرة دخول لرجال الأعمال خلال 24 ساعة

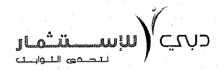
أصدرت وزارة الخارجية السعودية قراراً بمنح رجال الأعمال ومندوبي الشركات الأجنبية تأشيرات دخول خلال 24 ساعة.

واعتبر رئيس مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية، **عبد الرحمن الراشد** أن القرار جاء في الوقت المناسب حيث تتهيأ المملكة لمرحلة ما بعد الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية. كما سيساهم في تعزيز بيئة الأعمال. وتتراوح مدة تأشيرات الزيارة بين شهر وثلاثة أشهر كحد أقصى، ويجوز منحها لمدة ستة أشهر مع ميزة "متعددة السفرات" للأشخاص الذين يحتاجون لتكرار زياراتهم للشركات والمؤسسات العاملة في المملكة. وأكد **الراشد** أن التعميم الصادر أعطى لسيدات الأعمال المزايا نفسها الممنوحة لرجال الأعمال مع بعض التحفظات.

وعلى صعيد آخر، اتفق مجلس الغرف السعودية مع فريق من الخبراء في أعمال منظمة التجارة العالمية لعقد ورش عمل في المناطق الرئيسية الثلاث، وذلك في إطار برنامج لتوعية التجّار وأصحاب المؤسسات بأعمال منظمة التجارة العالمية وتبعات انضمام المملكة لها. وتدور ورش العمل هذه حول قطاع الخدمات والتجارة والشركات الصغيرة والصحة العامة والبيئة ومكافحة الإغراق والدعم وحقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة.

نصطاد أغنى الفرص لنرسو على بحر النجاحات.

تؤمن دبي للإستثمار بأن كل فجر جديد إستثمار واعد للمستقبل. وحرصت الشركة وهي في طريقها نحو النجاح إلى إستثمار كل مواردها في تحديد الطاقات الواعدة والمضمونة وفي تطوير الكفاءات الاستراتيجية. دبي للإستثمار تتحدى الثوابت ولا ترضى عن الريادة بديلاً. من نجاحات كثيرة عمّرت سمعتها لكنها لا تتكىء على تاريخها إلا لتستلهم طريق المستقبل. دبي للإستثمار استثناء يرسي قواعده في عالم المال والأعمال فيبتكر ليتجدد فيرضي أحلامه في التفوق .



دبي للإستثمار شركة مساهمة عامة - دبي، الإمارات العربية المتحدة، ص.ب: ٢٨١٧١ - هاتف: ٣٣٣ ٢٣٧٩ (٩٧١٤+) - فاكس: ٥٤٧ ٢٣٤٦ (٩٧١٤+) - الموقع الإلكتروني: www.dubaiinvestments.com

قطر تطلق مبادرة "أيادي الخير نحو آسيا"

أطلقت مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع، بالتعاون مع الخطوط الجوية القطرية واللجنة المنظمة لدورة الألعاب الآسيوية- الدوحة 2006، مبادرة خيرية تحت اسم "أيادي الخير نحو آسيا".

وفي المؤتمر الصحافي الذي عقدته الشيخة **مياسة بنت حمد بن خليفة آل ثاني** للإعلان عن هذه المبادرة وشارك فيه كل من الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية **أكبر الباكر** ومدير عام اللجنة المنظمة للألعاب الآسيوية في الدوحة **عبدالله القحطاني**، قالت أن الرئيس السابق للولايات المتحدة **بيل كلينتون** ونجم الموسيقى العالمي **براين أدمز** سيحضران حفل العشاء الخيري الأول الذي سيقام في الدوحة خلال الشهر الجاري.

وأضافت الشيخة **مياسة**: "نتمنى أن يوفقنا الله في جمع مبلغ كبير يكون بمثابة اللبنة الأولى لهذه المبادرة الإنسانية لمساعدة شعوب آسيا"، ودعت جميع "الشخصيات الفنية، الرياضية، الاقتصادية والسياسية في قطر للانضمام إلى هذه المبادرة وتنظيم حملات وفعاليات وجمع التبرعات النقدية والعينية وتقديمها للمحتاجين والمحرومين".

واعتبرت الشيخة **مياسة** أن باكورة الجهود تتجه لتقديم العون والمساعدات للعائلات والأفراد الذين تكبدوا وعانوا ويلات إعصار تسونامي المدمر، لافتة إلى أن التركيز هذا العام كان على آسيا بسبب استضافة قطر لدورة الألعاب الآسيوية وقد تكون هناك مبادرات أخرى.

من جهته توقع **أكبر الباكر** أن ينضم العديد من المؤسسات والشخصيات القطرية للمبادرة لتكون أوسع وأكبر مبادرة خيرية في منطقة الشرق الأوسط. وأشار إلى مبادرة الخطوط الجوية القطرية للمساعدة في إعادة بناء 100 منزل في قرية جامبواتي السريلانكية لإعادة إيواء العائلات المشردة بفعل إعصار تسونامي، لافتاً إلى أنه تم بناء الجزء الأكبر من المنازل المدمرة ما أدى إلى عودة عائلات عدة إلى مساكنها الجديدة.

بدوره أكد **القحطاني** على أهمية أن تطلق قطر هذه المبادرة معرباً عن فخره بأن تكون اللجنة شريكاً في المبادرة من خلال توحيد شعوب آسيا بروح الألعاب التي ترمز للاحترام والحماس، وفوق كل ذلك إلى السلام الذي يتحقق بالروح الرياضية والأخوة.

كما أعرب عن استعداد اللجنة المنظمة لدعم المبادرة وحمل رسالتها الإنسانية من خلال الحملات الإعلانية التي تقوم بها اللجنة والموجهة إلى كل الشعوب في آسيا.



الشيخة مياسة بنت حمد بن خليفة آل ثاني تتوسط (من اليسار) أكبر الباكر وعبدالله القحطاني

ضمان صادرات الكويت إلى العراق

تمّ إبرام اتفاق بين الهيئة العامة للاستثمار - ممثلة دولة الكويت - والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار. وقّع عن الهيئة وزير المالية الكويتي **بدر مشاري الحميضي** ومدير عام الهيئة **فهد راشد الإبراهيم**.

فهد ابراهيم

تقوم المؤسسة بموجب الاتفاق بإدارة حساب مستقل توفره الحكومة الكويتية بقيمة 50 مليون دولار، ستوظفه المؤسسة في إبرام عقود ضمان المخاطر التجارية وغير التجارية للمصدّرين الكويتيين الذين يصدّرون سلعهم إلى العراق على سبيل الائتمان، وتضمن لهم بموجب عقود الضمان وفاء الجهات العامة بتسديد قيمة صادراتهم عند حلول أجل الائتمان.

ويأتي هذا الاتفاق في إطار حرص الحكومة الكويتية على مساندة العراق ودعم الصادرات الكويتية وتشجيع المصدّرين الكويتيين.

وكانت المؤسسة أبرمت اتفاقاً مماثلاً مع الصندوق السعودي للتنمية نيابة عن حكومة المملكة.

مجلس إدارة جديد لغرفة صناعة عمّان

تشكل مجلس الإدارة الجديد لغرفة صناعة عمّان، الذي انتخب أواخر أيلول / سبتمبر الماضي، على الشكل الآتي: **د. حاتم الحلواني** رئيساً، **واصف عازر** نائباً للرئيس، **عدنان غيث** أميناً للسر، **طارق بدير** نائباً لأمين السر، **يوسف مراد** أميناً للصندوق، **موسى الساكت** نائباً لأمين الصندوق، **زياد الحمصي**، **أسامة الخليلي** و**محمد القيسي** أعضاء.


د. حاتم الحلواني

... واللجنة الإدارية لغرفة الزرقاء

تشكلت اللجنة الإدارية الجديدة لغرفة تجارة الزرقاء في المملكة الأردنية الهاشمية من: **حسين سعد الدين شريم** رئيساً؛ **أكرم جضعان أبو الفول** نائباً للرئيس؛ **خليل نظمي القاضي** أميناً للسر؛ **محمد عطا يوسف المعايطة** أميناً للصندوق؛ ومن الأعضاء: **يوسف جمعة أبولاي، هنري مذيب حداد، محمد غالب أبو سنينة، محمد منير أبولاي ومحمد أحمد السمان.**

TEJOORI تجوري

مستقبل الاستثمار الاسلامي العالمي

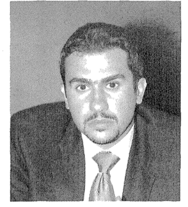
في اطار عملها وفق مبادىء الشريعة الاسلامية، تمتلك تجوري كفاءات عالية في التحليل بالاضافة إلى مهارتها الكبرى في مجال نمو رؤوس الأموال من خلال رصد الفرص الاستثمارية في مشاريع مختلفة حول العالم.



عبد الكريم أبو النصر



عبد الهادي شايف



هيثم عرابي

البنك الأهلي يكرّم عبد الهادي شايف

كرّم البنك الأهلي مديره العام السابق **عبد الهادي شايف**، في حفل أقامه في جدّه بحضور رئيس مجلس الإدارة **عبد الله باحمدان** والمدير العام الجديد **عبد الكريم أبو النصر** وعدد من منسوبي البنك ورجال الأعمال والإعلاميين.

وفي كلمة ألقاها خلال الحفل، أشاد رئيس مجلس الإدارة بالدور المميز الذي حققه **عبد الهادي شايف** في مسيرة البنك على مدى أكثر من 30 عاماً، وأعلن أن **شايف** سيستمر عضواً في مجلس الإدارة واللجنة التنفيذية.

كما أكد المدير العام الجديد **عبدالكريم أبو النصر** أن **شايف** أسهم بدور كبير في تحقيق مركز الصدارة الذي يحتله البنك على المستويين الوطني والإقليمي في مختلف جوانب العمل المصرفي.

وبدوره قال **عبد الهادي شايف**: "إن الوقت قد حان لإعطاء المزيد من الاهتمام للجوانب الشخصية والأسرية بعد سنوات طويلة من العمل الدؤوب". وتحدث عن البنك الأهلي الذي "حقق قفزات متتالية في الأرباح وبناء الهياكل الداخلية وتحويل الخدمات المصرفية للأفراد إلى العمل المصرفي الإسلامي، ووضع البنك في مصاف الريادة على قائمة البنوك في العالم العربي".

يُذكر أن **عبد الهادي شايف**، الذي درس الاقتصاد في الجامعة الأميركية في بيروت، يشغل حالياً عضوية مجلس الإدارة واللجنة التنفيذية في البنك الأهلي، إضافة إلى عضويته في العديد من الهيئات المصرفية والمالية ومنها مجلس إدارة المؤسسة العامة للخطوط الحديدية وشركة الكابلات السعودية، اتحاد المصارف العربية، الأكاديمية العربية للدراسات المالية والمصرفية في الأردن.

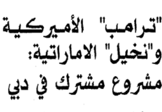
صندوقان استثماريان من "شعاع كابيتال"

أطلقت "شعاع كابيتال" صندوقين استثماريين جديدين هما: "المها" للدخل المرتفع، وهو يعد أول صندوق إقليمي متخصص في الاستثمار في إصدارات الدين بالعملة المحلية في العالم العربي؛ والثاني "البوابة الكويتية"، وهو صندوق برأس مال مفتوح، يركّز على الاستثمار في عدد من أسواق الأسهم العربية، ويعتبر الأحدث في سلسلة صناديق "البوابة" التي تديرها الشركة.

ويصل الحد الأدنى للاستثمار الأولي في الصندوقين الجديدين إلى 50 ألف دولار، وهما مفتوحان أمام المستثمرين المحليين والأجانب الذين يمكنهم تسييل الاستثمار على أساس شهري.

وبحسب مدير إدارة الأصول في شعاع كابيتال **هيثم عرابي**: "فإن سوق الأسهم الكويتية تعد الأرخص حالياً من حيث القيم السعرية في منطقة الخليج، ويتم التداول فيها عند مضاعف سعر إلى الأرباح يصل إلى 11 مرة وفقاً لتقديرات العام 2005، في حين أن أرباح الشركات المساهمة العامة مرشحة لتسجيل نمو تتجاوز نسبته 60 في المئة وإذا ما قورنت تلك المؤشرات بالسوق السعودية التي تعد الأغلى بين الأسواق الخليجية ويتم التداول فيها عند مضاعف 34 مرة ويتوقع أن تنمو ربحية شركاتها بنسبة 30 في المئة فقط، فإن ذلك يعبر بوضوح عن الفرص الكبيرة التي توفرها السوق الكويتية في المرحلة الحالية".

من جهة ثانية، لفت **عرابي** إلى تزامن إطلاق الصندوق الجديد مع وصول أسواق الأسهم الإقليمية إلى مستويات قياسية عالية، "الأمر الذي دفع عدداً من المستثمرين إلى الحد من استثماراتهم في قطاع الأسهم، مفضلين عليها أدوات الدين وبرامج الادخار". وفي هذا الإطار، يركّز صندوق "المها" على إصدارات الدين العربية بالعملات المحلية التي من شأنها أن توفّر عوائد عالية للمستثمرين.

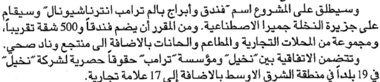


"ترامب" الأميركية و"نخيل" الاماراتية: مشروع مشترك في دبي



الرئيس التنفيذي لشركة نخيل سلطان أحمد بن سليم ورئيس مجلس إدارة مؤسسة ترامب دونالد جيه. ترامب

أعلنت شركة "نخيل" الاماراتية عن توصلها إلى اتفاق مع مؤسسة "ترامب" الأميركية التي يمتلكها الملياردير دونالد ترامب لبناء مشروع فندقي وسكني في دبي باستثمار مشترك يبلغ 400 مليون دولار.



وسيطلق على المشروع اسم "فندق وأبراج بالم ترامب انترناشيونال" وسيقام على جزيرة النخلة جميرا الاصطناعية. ومن المقرر أن يضم فندقاً و500 شقة تقريباً، ومجموعة من المحلات التجارية والمطاعم والحانات بالاضافة الى منتجع وناد صحي.

وتتضمن الاتفاقية بين "نخيل" ومؤسسة "ترامب" حقوقاً حصرية لشركة "نخيل" في 19 بلداً في منطقة الشرق الاوسط بالاضافة إلى 17 علامة تجارية.

من تقرير ميليس إلى القرار 1636

الاقتصاد اللبناني في معاناة البحث عن الحقيقة

مرّ لبنان مؤخراً بمرحلة ترقب مقلقة بانتظار صدور تقرير المحقق الدولي **ديتليف ميليس** حول اغتيال الرئيس الشهيد **رفيق الحريري**، لكن الانتظار لم ينته مع صدور التقرير يوم 27 تشرين الأول/أكتوبر المنصرم، إذ أعلن ميليس أنه من الضروري أن يستمر التحقيق بغية الوصول إلى الحقيقة كاملة. وإذ بلبنان يدخل مرحلة ترقب جديدة قد تطول ويشوبها المزيد من القلق والحذر في ضوء التداعيات المحتملة داخلياً وإقليمياً، بعد صدور القرار 1636 عن مجلس الأمن.

وجاءت تحركات ممثل الأمين العام للأمم المتحدة **تيري رود لارسن** وتقرير المتابعة الأخير الذي قدمه بشأن تطبيق قرار الأمم المتحدة 1559 لتزيد من حدة القلق والحذر الداخلي خصوصاً في ضوء ردود الفعل السلبية عليه من جهات مؤثرة عدة على الساحة الداخلية، كما تزامن تقرير **لارسن** مع تقرير آخر عن لجنة التحقيق المستقلة للأمم المتحدة حول برنامج النفط مقابل الغذاء في العراق والذي أشار إلى تورّط بعض الشخصيات اللبنانية في فضيحة كوبونات النفط العراقي، وسلّط بالتالي المزيد من الضوء على الوضع اللبناني.

ولعله من الطبيعي أن يكون لكل ما يحدث آثار وانعكاسات مهمة على الحركة الاقتصادية في لبنان وعلى التوقعات للمدين القصير والأبعد. ومنطلقات هذه الآثار والانعكاسات الاقتصادية هي داخلية وإقليمية ودولية على السواء بحيث يمكن تسجيل الملاحظات التالية:

أولاً: على صعيد معطيات الاقتصاد المحلي، بات من المعروف أن عملية اغتيال الرئيس **الحريري** وما تبعها من مضاعفات وتداعيات أفقدت الاقتصاد اللبناني زخم نمو ملحوظ كان ترسخ إلى حد كبير خلال العام 2004، لكنه بعد الصدمة الأولى التي أدت إلى شبه شلل في الحياة الاقتصادية استمرت لأشهر عدة، عاد الاقتصاد يستعيد أنفاسه مع نهاية الربع الثاني من السنة وأظهر مرة أخرى قوة وقدرة على التأقلم، وقدرة مماثلة على العودة إلى النمو، وذلك ما تؤكده توقّعات صادرة عن مؤسسات دولية بأن تصل نسبة النمو في العام المقبل إلى 4–5 في المئة في ظل الواقع السياسي الجديد والنظرة الأكثر تفاؤلاً لمستقبل لبنان.

لكن تحقيق هذه التوقعات يتأثر بشكل متزايد بالتطورات الأخيرة المتسارعة على الساحتين المحلية والإقليمية ويعتمد على سرعة حسم الأمور. والواضح أن استمرار مرحلة الانتظار وعدم الوضوح، وعدم حسم خيارات أساسية، حتى الآن، تتعلق بنتائج التحقيق، أمور غير مشجعة للنشاط والحيوية الاقتصادية، بل تقود إلى حالة مماثلة من الانتظار والمراوحة اقتصادياً.

ثانياً: على الصعيد الإقليمي، تشير المعطيات الأخيرة بوضوح إلى احتمالين فإما أن تؤدي الضغوط المتزايدة على سورية إلى تعاون كامل من قبلها مع لجنة التحقيق الدولية (وفي ذلك بعض المخاوف من انعكاسات داخلية)، وإما أن تتفاقم الأمور لتصل إلى قرار بفرض عقوبات اقتصادية عليها. وبقدر ما قد تضر هكذا عقوبات بالاقتصاد السوري، فإنها قد تحمل أيضاً العديد من المخاطر للبنان. فسورية كانت ولم تزل شريكاً تجارياً أساسياً للبنان وإحدى الأسواق المهمة لمنتجاته، كما أنها المعبر الوحيد لتجارته البرية. وكل ذلك يعني أن الضرر الذي يصيب الاقتصاد السوري من جراء أية عقوبات اقتصادية سيؤثر على لبنان، وإن بشكل غير مباشر وضمن حدود معينة.

لكن ما هو أسوأ من ذلك، هو أن تؤدي الضغوط على سورية، إلى سلبيات متزايدة في نظرتها إلى العلاقة مع لبنان، وبالتالي إلى اتخاذها موقفاً معرقلاً أو عدائياً لهذه العلاقة كما حدث إبان أزمة النقل الأخيرة بين البلدين. وسيكون في ذلك ضرر اقتصادي بالغ لكلا البلدين كما للعالم العربي.

ثالثاً: على الصعيد الدولي، يتهيأ لبنان لانعقاد ما سُمّي "مؤتمر بيروت" قبل نهاية السنة الجارية، وهو مؤتمر سيكون بمثابة تكملة لمؤتمر باريس 2؛ ويعوّل لبنان بقوة على هذا المؤتمر حيث يتوقع الحصول على أكثر من 4 مليارات دولار من القروض الميسرة لاستعمالها في إعادة هيكلة الدين العام التي بدأت بعد مؤتمر باريس 2. لكن حصول لبنان على الدعم الدولي الإضافي لن يكون سهلاً هذه المرة بعد أن فشل في الإيفاء بتعهدات قدمها في مؤتمر باريس 2 . بسبب عراقيل مقصودة وضعت في وجه الرئيس الشهيد **رفيق الحريري**. والنجاح هذه المرة يتطلب أن يضع لبنان خطة إصلاح شاملة وقابلة للتطبيق.

وفيما أعلنت الحكومة اللبنانية أنها تعكف على إعداد هذا البرنامج، تبقى التساؤلات بشأن توفر التوافق السياسي الكامل حول السياسات المطلوبة لتحقيق الإصلاح المالي المنشود والذي تصرّ عليه الأسرة الدولية، وبالتالي حول قدرة الحكومة على تنفيذ برنامجها وتعهداتها الجديدة. وطبيعي أنه كلما اقترب لبنان من الحقيقة، كلما اتضحت معالم المرحلة السياسية المقبلة وتزايد الإجماع الداخلي، وازدادت ثقة المجتمع الدولي بقدرة الحكم على تحقيق الإصلاح المالي والاقتصادي المنشود.

وفي الخلاصة، فإن البحث عن الحقيقة سيرتب المزيد من التحديات وقد ينطوي على مخاطر عدة أيضاً، ما ينعكس بشكل أو بآخر على أوضاع الاقتصاد اللبناني. والأمل هو أن يتم التوصل إلى الحقيقة بأسرع وقت ممكن، خصوصاً بمساعدة وثيقة من سورية، وأن يقوى الوضع السياسي اللبناني على تقبل هذه الحقيقة والتعامل معها. ■

"نحو المستقبل بخطى واثقة."

عدنان عبد القادر المسلم
رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب

على مدى عشر سنوات ونيف، اتخذت دار الاستثمار من الشريعة الإسلامية منهجا ومن ثقة المستثمرين شعارا فحققت النجاح تلو النجاح فأضحت علامة مميزة تجسد الاستثمار الواعد.

واليوم تتوج دار الاستثمار انجازاتها بإغناء القطاع الاقتصادي الكويتي بمجموعة من الشركات التابعة والزميلة تضطلع كل منها بالعديد من أنشطة الاستثمار وإدارة الأصول والتمويل والعقار، والتأمين وتنفيذ المشاريع الكبيرة الضخمة سواء على المستوى المحلي أو الإقليمي.

وبرؤية نافذة وإستراتيجية ثاقبة تخطو دار الاستثمار نحو المستقبل المشرق بخطى ثابتة واثقة.

مجموعة شركات دار الاستثمار

- شركة المدار للتمويل والاستثمار
- شركة الدار لإدارة الأصول الاستثمارية (أدام)
- شركة الدار الوطنية للعقارات
- شركة الدار الأولى القابضة
- شركة وارد للإجارة والتمويل
- شركة تصنيف وتحصيل الأموال
- شركة الدار إنترناشيونال للدراسات والإستشارات
- شركة برومان لإدارة المشاريع
- شركة منازل القابضة
- شركة أوكيانا العقارية
- شركة وثاق للتأمين التكافلي
- بنك البحرين الإسلامي





أخيراً
السعودية في منظمة التجارة العالمية


الملك عبدالله بن عبد العزيز

الرياض - الاقتصاد والاعمال

في الحادي عشر من شهر تشرين الثاني/ نوفمبر الجاري تكون "المفاوضات الشاقة" التي دامت قرابة عشر سنوات، قد بلغت نهايتها المنطقية بمصادقة المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية على وثائق اكتساب المملكة العربية السعودية عضوية المنظمة. وليصبح القرار ساري المفعول تلقائياً بعد ثلاثين يوماً من تاريخ المصادقة، ما يعني ان المملكة ستشارك في المؤتمر الوزاري السادس للمنظمة الذي سيعقد في هونغ كونغ خلال الفترة من 13 الى 18 كانون الاول/ديسمبر المقبل كعضو كامل العضوية. ان اكتساب المملكة عضوية منظمة التجارة العالمية يدل على عمق الاصلاحات التي تم تنفيذها خلال السنوات الماضية، كما انه يؤشر بالمقابل على شمولية التحولات المطلوب استكمالها مستقبلاً تنفيذاً لإلتزامات العضوية. ولا ينطبق ذلك على السياسات الحكومية والتشريعات وبيئة الاعمال وحسب، بل على القطاع الخاص أيضاً. فهذا القطاع سيكون مطالباً بمواكبة التغير في بيئة الاعمال سواء بالجانب السلبي منها والمتعلق بالمنافسة مع الشركات الاجنبية بعد مرحلة من "العمل السهل" في ظل الحماية، ام بالجوانب الايجابية منها والمتمثلة بالاستثمارات الضخمة المتوقع ان تضخها هذه الشركات، لا سيما وان تلك الاستثمارات تحمل معها فرص أعمال متنوعة للاعمال وخبرات ادارية وتقنية ومنافذ للاسواق الخارجية.

جاء انضمام المملكة الى منظمة التجارة العالمية تتويجاً لجهد كبير قامت به القيادة. وشكّل موضوع الاتفاقية الثنائية بين المملكة والولايات المتحدة وبالتالي انضمامها الى منظمة التجارة العالمية احد محاور الاجتماع بين العاهل السعودي الملك **عبد الله بن عبد العزيز** والرئيس الاميركي **جورج بوش** في نيسان/أبريل الماضي. ووصف وزير التجارة والصناعة ورئيس الفريق التفاوضي **د. هاشم بن عبدالله يماني** توقيع الاتفاقية مع اميركا الذي تم في التاسع من ايلول/سبتمبر "انه جاء كنتيجة لهذا الاجتماع" معتبراً ان الاتفاقية مهدت الطريق للانضمام الى منظمة التجارة العالمية.

وقد تميزت السنوات الثلاث الماضية بتكثيف السعودية جهودها لضمان انضمامها الى المنظمة بعد توالي توقيع اتفاقيات التجارة الحرة بين اميركا ودول مجلس التعاون في سياق مشروع اقامة منطقة اقليمية للتجارة الحرة في الشرق الاوسط بحلول العام 2013.

معضلة تسعير الطاقة

وكانت قضية تسعير الطاقة في السعودية أحد أبرز العقبات التي واجهت فريق التفاوض سواء مع أميركا او مع منظمة التجارة العالمية، حيث اصرت دول عدة وبخاصة الدول الاوروبية على ضرورة تغيير انظمة تسعير الطاقة في محاولة منها لرفع تكلفة إنتاج البتروكيمايات السعودية التي تشكل منافساً قوياً لصناعة البتروكيماويات الاوروبية التي تعاني من ارتفاع سعر الطاقة بسبب الضرائب العالية التي تفرضها الحكومات، وبسبب تقادم التقنية المستخدمة فيها بعكس الصناعة السعودية الحديثة الضخمة، ما يجعل منتجاتها أقل سعراً وأكثر جودة. وتعتبر صناعة البتروكيماويات السعودية الاكثر افادة من انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، اذ سيؤدي ذلك الى ازالة العقبات الجمركية وغير الجمركية من امامها. ولوحظ ان اسعار أسهم شركات البتروكيماويات السعودية ارتفعت بنسب عالية مع قرب الاعلان عن الاتفاق.

ووصف رئيس مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية **عبد الرحمن الراشد** صيغة الاتفاق حول تسعير الغاز "بأهم المكاسب التي تحققت للسعودية، خصوصاً وأن الدراسات تشير إلى أن قيمة الاستثمارات في القطاعات الفرعية للصناعة الهيدروكربونية في السعودية ستصل إلى 94,4 مليار دولار أميركي حتى نهاية 2009، مشيراً إلى أن السعودية أصبحت مركزاً عالمياً رئيسياً لصناعة البتروكيماويات التي تجاوز إنتاجها 34 مليون طن في 15 مجمعاً صناعياً.

واعتبر مساعد وزير البترول والثروة المعدنية لشؤون البترول وعضو الوفد المفاوض **عبد العزيز بن سلمان بن عبد العزيز** "ان عدم تغيير أنظمة تسعير الطاقة في السعودية، سيحافظ على المزايا النسبية لصناعة البتروكيماويات السعودية، ويشجع تدفق الاستثمارات

الدولية والمحلية الى هذه الصناعة، مشيراً الى ان الاتفاق يؤدي الى تبديد المخاوف من احتمال فرض شروط على المملكة قد تحد من قدرتها التنافسية. واشاد الامير **عبد العزيز بن سلمان** بالدور الريادي لخادم الحرمين الشريفين الملك **عبد الله** في تسهيل موافقة الجانب الأوروبي، حيث كان لتدخله المباشر وعلاقاته الشخصية المميزة مع قادة أميركا وبريطانيا وفرنسا الأثر المباشر في اقناعهم بموقف السعودية وبنجاح مفاوضات انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية.

مفاوضات شاقة

وكان فريق العمل الرسمي المعني بانضمام السعودية الى المنظمة، أقر في اجتماعه الرابع عشر الذي عقد في جنيف في 29 أكتوبر 2005، وثائق انضمام المملكة الى عضوية المنظمة. وشارك في الاجتماع وزير التجارة والصناعة **د. هاشم بن عبدالله يماني** وأعضاء الفريق التفاوضي السعودي والفرق الفنية المتخصصة كما حضر الاجتماع رؤساء وفود الدول الاعضاء في فريق العمل وعددها 52 دولة.

وتتوزع هذه الوثائق على نوعين من الاتفاقيات الاول هو الاتفاقيات الناجمة عن المفاوضات الثنائية مع الدول المعنية وعددها 38 اتفاقية وتتضمن جداول الالتزامات في مجالي السلع والخدمات. وتم دمج هذه الاتفاقيات في جدول موحد لعروض والتزامات المملكة الى جانب التقرير النهائي لفريق العمل. اما النوع الثاني فهو بروتوكول الانضمام الى المنظمة وهو محصلة المفاوضات متعددة الاطراف.

وقد رحب مدير عام منظمة التجارة العالمية **باسكال لامي** باقرار وثائق الانضمام، وقال: "نتطلع الى مشاركة المملكة كعضو كامل العضوية في الاجتماع الوزاري المقبل في هونغ كونغ".

اما الوزير **يماني** فقال "إن المملكة كانت ومازالت تؤمن بالاقتصاد الحر ومبادئ المنافسة العادلة والمعاملة الوطنية وحق الدولة الأولى بالرعاية وهي من أهم مبادئ منظمة التجارة العالمية. لذلك فمن الطبيعي أن تكون عضواً في المنظمة.

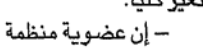
الانعكاسات

ان استكمال انضمام المملكة الى منظمة التجارة العالمية يحمل معاني مهمة ومن المتوقع ان يعود بمنافع عديدة على الاقتصاد السعودي رغم بعض الآراء المشككة. ويمكن ملاحظة واستنتاج ما يلي:



د. هاشم بن عبدالله يماني

– ان الانضمام الى المنظمة يعد خطوة كبيرة في مسيرة التحرير والانفتاح الاقتصادي التي بدأتها المملكة منذ سنوات عدة. بل ربما بمثابة استكمال لهذه المسيرة. وعند انتهاء الفترة الانتقالية سيكون الاقتصاد السعودي قد تغير كلياً.



– إن عضوية منظمة التجارة العالمية ستسهم من دون شك في تشجيع تدفق الرساميل الأجنبية إلى المملكة لاستثمارها في المشاريع الكثيرة المتاحة حالياً والتي ستتنامى من دون شك في المستقبل في ضوء الفورة النفطية الكبيرة. وسيكون المنطلق الأساسي لذلك ما توفره هذه العضوية من ضمانات من حيث أهمية الالتزام بالشفافية ونظام حل النزاعات وغير ذلك.

– ان المملكة ستحقق إفادة أكيدة من انضمامها إلى منظومة تجارة حرة كبيرة بحيث ستتمكن من توسيع صادراتها الصناعية، لا سيما منتجات البتروكيماويات، إلى أسواق جديدة.

– إن الانفتاح على الاقتصاد العالمي والتخلص بالتالي من الاعتماد على الدعم والحماية سيؤديان إلى رفع إنتاجية الاقتصاد السعودي ويسهم في تقويته وعصرنته. وهناك اليوم نحو 400 صناعة أو منتج تتمتع بحماية جمركية في المملكة تبلغ 20 في المئة من قيمة السلع المماثلة المستوردة. وهذه الحماية سترفع كلياً مع انتهاء المرحلة الانتقالية ما يعني أن الصناعات القادرة على المنافسة هي الوحيدة التي تستطيع البقاء وفي ذلك منفعة كبيرة للاقتصاد السعودي في المدى المتوسط والطويل. وهناك مشكلة حساسة هنا تتعلق بالإنتاج الزراعي المدعوم بقوة في المملكة والذي يتوجه جزء منه للتصدير، علماً أن قوانين المنظمة تمنع دعم الإنتاج الموجه للتصدير كلياً. ولعل المرحلة الانتقالية ستكون كفيلة بإيجاد حل لهذه المشكلة أو سياسات للتأقلم مع الواقع الجديد.

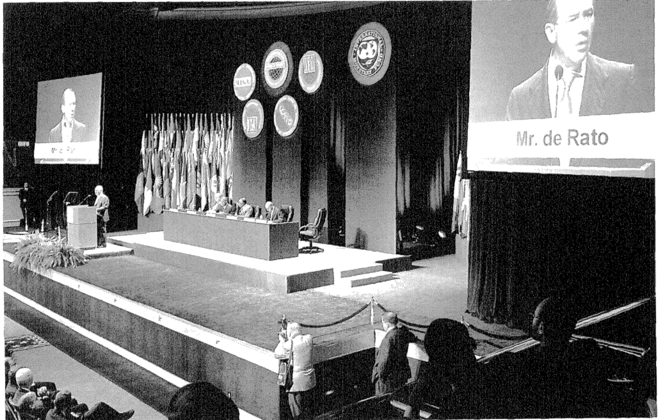
أخيراً لا بدّ من القول أن استكمال مفاوضات الانضمام لمنظمة التجارة العالمية جاء في وقت مناسب جداً للمملكة، اذ يترافق مع قوة اقتصادية غير مسبوقة يدفعها النمو المستمر في الإيرادات النفطية. وتشير التوقعات الى أن إيرادات موازنة العام 2005 قد تصل إلى 147 مليار دولار وأن الفائض سيرتفع بدوره إلى مستوى قياسي يتعدى 55 ملياراً. وارتباطاً بذلك فإنه من المتوقع أن تصل نسبة النمو الحقيقي هذه السنة إلى 6,8 في المئة، وهي أعلى نسبة نمو تسجل منذ أكثر من عقدين من الزمن. وأهم ما في الأمر أن القطاع الخاص غير النفطي سيساهم في هذا التقدم السريع بنمو يتوقع أن يصل إلى 7,9 في المئة. فالاقتصاد السعودي مهيأ أكثر من أي وقت مضى للعب دور مهم على صعيد الاقتصاد العالمي وعضوية منظمة التجارة العالمية ستعطيه قوة إضافية في هذا المجال. ■

42 نظاماً جديداً

أصدرت السعودية خلال الفترة الماضية حزمة من الانظمة والتشريعات بلغ عددها 42 نظاماً في جميع المجالات الاستثمارية والتجارية والمالية والاقتصادية، وتتعلق هذه الأنظمة بشكل مباشر باتفاقيات المنظمة الأساسية مثل اتفاقيات حماية حقوق الملكية الفكرية وتراخيص الاستيراد والتدابير الصحية والصحة النباتية والتثمين الجمركي والعوائق الفنية أمام التجارة والاستثمار الأجنبي ومراقبة شركات التأمين التعاوني ومكافحة الإغراق والحماية الوقائية والمحافظة على الأسرار التجارية.

مُطالَبون بالإصلاحات ويُطالِبون بـ "كوتا" أكبر

العرب في البنك الدولي وصندوق النقد: حاضرون بقوة... النفط



واشنطن – فيصل أبو زكي و مروان النمر

للعام الثاني على التوالي، هيمنت قضية ارتفاع أسعار النفط على اجتماعات البنك الدولي وصندوق النقد الدولي. ولأن الهجوم خير وسيلة للدفاع، فقد سعت الدول النفطية إلى تحميل الدول المستهلكة مسؤولية الارتفاع بسبب ضعف الطاقة التكريرية فيها.

أما العرب الذين حضروا بقوة من خلال "شمّاعة" النفط التي علّقت عليها الدول الصناعية والنامية على حد سواء المصاعب الاقتصادية التي تواجهها، فإنهم سمعوا جميعاً "المعزوفة" ذاتها من البنك والصندوق حول ضرورة تسريع الإصلاحات، وردّوا بالمطالبة – للمرة الألف – بزيادة حصتهم وتمثيلهم في الإدارات العليا للمؤسستين.

ديون العراق، سلام السودان، غزة، ولبنان المنتقل حديثاً إلى دائرة الضوء الأميركي سياسياً واقتصادياً، كان لهم حصة الأسد من الاهتمام المالي العالمي.

الإختراق الإيجابي الوحيد سُجّل على جبهة شطب ديون الدول الفقيرة. أما التنمية والتجارة فلم ينضجا جيداً بعد في أروقة البنك والصندوق.

وبالنسبة لأجواء الاجتماعات، فالإجراءات الأمنية المشددة وتقليص مدة المؤتمر من خمسة أيام إلى يومين وإعصارا "كاترينا" و"ريتا" انعكست على الحضور الذي بلغ نحو 6 آلاف مشارك مقابل 17 ألفاً شاركوا في دبي قبل عامين.

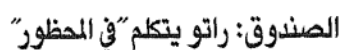
"الاقتصاد والأعمال" كعادتها كلّ عام، حضرت الاجتماعات السنوية للبنك الدولي وصندوق النقد الدولي التي عُقدت في واشنطن يومي 24 و25 أيلول/سبتمبر وعادت بالتقرير التالي:

البنك: عصر وولفويتز

البداية مع بول وولفويتز، فقد قوبل الرئيس الجديد للبنك الدولي بحذر ناجم عن دوره كعرّاب لحرب العراق بالإضافة إلى التوجُّس من تحويله البنك إلى مطية لدى الإدارة الأميركية. وقد تعززت هذه الهواجس مع تعيينه ثلاثة من معاونيه السابقين كمستشارين في الإدارة العليا للبنك.

رسمياً، فإن وولفويتز المحنك تجنّب خلال الاجتماعات الخوض في أي من المسائل الحساسة بعمق كـ الديموقراطية وحقوق الإنسان والملكية الفكرية، مكتفياً بالتركيز على الفقر في أفريقيا الذي يعدُّ الملجأ الآمن لأي رئيس جديد للبنك، بالإضافة إلى تعريفه المجتمع المالي الدولي بالخطوط العريضة لرؤيته حول قضايا التنمية وتحرير التجارة والصحة والتعليم، مع الإعلان عن عزم البنك زيادة إنفاقه على مشاريع البنية التحتية في الدول النامية بمقدار مليار دولار سنوياً، الأمر الذي قوبل بالترحيب من جهة وجوبه بالانتقادات من جهة أخرى حول القدرة الفنية للبنك لمواكبة هذه الخطوة والإشراف على صرف الأموال بطريقة سليمة بدل أن تكون "رمي أموال على المشاريع" بحسب أحد الخبراء الدوليين الذي يضيف: "العراق هو المحك الثاني لـ وولفويتز، فالكثير من الأموال ذهبت إلى هذا البلد والقليل من الإشراف تم على صرفها. ونحن بانتظار خطته لحل هذه المعضلة".

ماذا يخطط وولفويتز؟

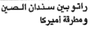


الصندوق: راتو يتكلم "في المحظور"

بالنسبة لـ رودريغو دِ راتو، فإن عامه الثاني كمدير لصندوق النقد الدولي لم يمضِ بهدوء، وتعرّض لانتقادات حادة إلى حدِّ وصف البعض الصندوق بأنه "مات"، ومَرَدُّ هذا الهجوم على راتو أسلوبه الرتيب في إدارة العمل، وهو ما ردَّ عليه الأخير بأن الصندوق "مجمّد بيروقراطياً في بيئة تعكس ميزان القوى الاقتصادية قبل خمسين عاماً". أما السبب الحقيقي وراء هذه الاتهامات، فهو رفض راتو التدخل بقوة لدى الصين لتحرير سعر الصرف واعتباره أن الصندوق ليس نسخة عن مجموعة الدول الصناعية الكبرى بل يمثل كافة أعضائه الـ 184.

إلى ذلك، كان لـ راتو هجوم مضاد على قوى اقتصادية عُظمى لا تراعي تأثير اختلال ميزان المدفوعات لديها على الاستقرار المالي العالمي، في غمز من قناة عجز الميزان التجاري الأميركي، مطالباً الولايات المتحدة بمعالجة اختلالاتها المالية "لأنها لا تملك حلاً آخر". وحض واشنطن على تبني إصلاحات هيكلية لزيادة إيراداتها الضريبية، وإلى تبديد مخاوف الدول النامية من مخاطر ارتفاع أسعار الفائدة وانخفاض أسعار الدولار على اقتصاداتها.

أما عربياً، فقد كان لمدير صندوق النقد موقفان لافتان على مستوى أسعار النفط و"الكوتا" العربية في الصندوق، إذ أشاد بخطوات الدول الخليجية لزيادة طاقتها الإنتاجية من النفط والغاز تجاوباً مع النمو الحاد في الطلب العالمي، منوّهاً بخطط هذه الدول للاستثمار في تعزيز قدراتها الإنتاجية. "ولكن هذا قد لا يكون كافياً لأن التوقعات تشير إلى استمرار الحدة في



راتو بين سندان الصين ومطرقة أميركا

وولفويتز للوزراء العرب: الكرة في ملعبكم



من الإجتماع "البروتوكولي"

علمت "الاقتصاد والأعمال" من مصادر حضرت اجتماع وزراء مجموعة الدول العربية مع رئيس البنك الدولي بول وولفويتز بأن الأخير كان حذراً في إطلاق الوعود حول زيادة الحصة العربية في إدارة البنك خصوصاً على مستوى الوظائف العليا. وإذ بررت الدول العربية مطالبتها بحجة أن إجمالي رأس مالها في البنك الدولي يبلغ نحو 10 في المئة في حين أن نسبة العمالة العربية لا تتجاوز 3 في المئة من أصل أكثر من 10 آلاف موظف يعملون في البنك، فإن وولفويتز لم يعلّق على هذا الطرح سلباً أم إيجاباً باعتبار أنه لم يطّلع على ملف المنطقة بعمق حتى الآن.

من جهة ثانية، لفت المصدر أن رئيس البنك الدولي تخلّى خلال الاجتماع عن الوصفات الجاهزة حول موضوعي التنمية والإصلاح وكان مستمعاً جيداً للعرب حول خصوصية المنطقة اجتماعياً وثقافياً وسياسياً. وإذا أشار المصدر إلى اختلاف أولويات دول المنطقة حول طلب المساعدة من البنك الدولي، بين القروض المباشرة والمعونة الفنية والمساهمة بشكل أفعل في برامج إصلاح البيئة القانونية وتوفير التنمية المستدامة، أكد أن وولفويتز أبدى استعداد البنك للمساعدة خصوصاً من خلال مؤسسة التمويل الدولية، ولكنه حث الدول العربية في المقابل على تفعيل التعاون الإقليمي على مستوى التجارة البينية والاستثمار البيني، قائلاً: "هنالك الكثير من الفرص في هذا المجال، والبنك قادر على المساهمة في تحديد المشاريع المشتركة بين دول المنطقة. نحن جاهزون للمساعدة لكن المبادرة يجب أن تنطلق منكم".

سوق النفط عالمياً على المدى المتوسط" بحسب راتو، مضيفاً: "دول الشرق الأوسط والخليج تحديداً استفادت بشكل كبير من الطلب المتزايد على المشتقات النفطية مما عزز أوضاع مالياتها العامة، وأنا مطمئن جداً إلى الخطوات التي تتخذها الدول الخليجية لاستغلال هذه الفرصة على مستوى الاقتصاد الكلي والاستثمار في التنمية البشرية والبنية التحتية. ولكنني على يقين أيضاً بأن تسريع عملية الإصلاح التي تشهدها هذه الدول يساهم بشكل أسرع في حل مشكلة البطالة التي تعاني منها المنطقة بشكل عام".

وبالنسبة إلى رفع مستوى التمثيل العربي خصوصاً والدول النامية عموماً في صندوق النقد، أكد راتو أن إدارة الصندوق لا تملك السلطة في هذا المجال "بل إن الهيكلية التاريخية والقانونية للصندوق تتحكم في هذا الشأن. وبرأيي أن القوى الفاعلة يجب أن لا تنظر إلى تعزيز القدرة التصويتية للدول النامية بعين الخسارة والربح، فكلنا رابحون إذا استطعنا تخفيف المعاناة الهيكلية للصندوق وجعل توصياته وقدراته أكثر فعالية".

العرب: الهجوم خير وسيلة للدفاع

اعرب محافظ المصرف المركزي التونسي **توفيق بكار** في الكلمة التي القاها نيابة عن مجموعة الدول العربية أمام الاجتماعات السنوية، عن أسفه لعدم تحقيق تقدم ملموس من قبل الدول الصناعية لمعالجة موازين المدفوعات الخارجية وعجوزات المالية العامة لديها، مطالباً صندوق النقد العمل بفعالية أكبر لتشجيع الاستقرار المالي العالمي.

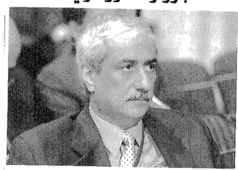
وفي المقابل، نوّه بكار بالتحسن الملحوظ في أداء اقتصاديات المنطقة، "والعائد إلى عوامل عدة أهمها: الإصلاحات الهيكلية التي قامت بها العديد من الدول وإتباع سياسات مالية جيدة بالإضافة إلى ارتفاع الإيرادات النفطية". لافتاً إلى استخدام الدول المنتجة للنفط إيراداتها بصورة أفضل عما سبق لدعم مراكزها المالية وزيادة معدلات نموها "مما أسفر عن أثر إيجابي على الدول الأخرى المجاورة في المنطقة".

توفيق بكار يلقي كلمة المجموعة العربية

وأشار إلى أن ارتفاع أسعار النفط لم يترتب عليه حتى الآن حدوث تباطؤ في النمو الاقتصادي العالمي. "ومع ذلك، فإننا نؤكد أن الحد من تقلبات أسعار النفط هو في صالح كافة بلدان العالم، وهذا يستدعي بذل جهود مشتركة لتعزيز الاستثمارات في قطاعات إنتاج النفط الخام والمصافي والتكرير. وقد قامت الدول المصدرة للنفط في منطقتنا العربية بزيادة كبيرة في إنتاجها، كما وضعت خططاً استثمارية لزيادة سعتها الإنتاجية داعياً المؤسسات المالية الدولية من جهة أخرى إلى العمل على إيجاد آليات ملائمة لمعالجة الصعوبات التي تواجهها الدول النامية المستوردة في المنطقة والعالم.

وإذ أكّد بكار مساندة المجموعة العربية القوية لزيادة مشاركة الدول النامية في عمليات اتخاذ القرار وزيادة قوتها التصويتية في المنظمات المالية الدولية، كرر بكار بإسم العرب الدعوة الملحة لأن يقوم البنك والصندوق "بتوظيف أعداد مناسبة من أبناء دول منطقتنا في كافة مستويات إدارتيهما.

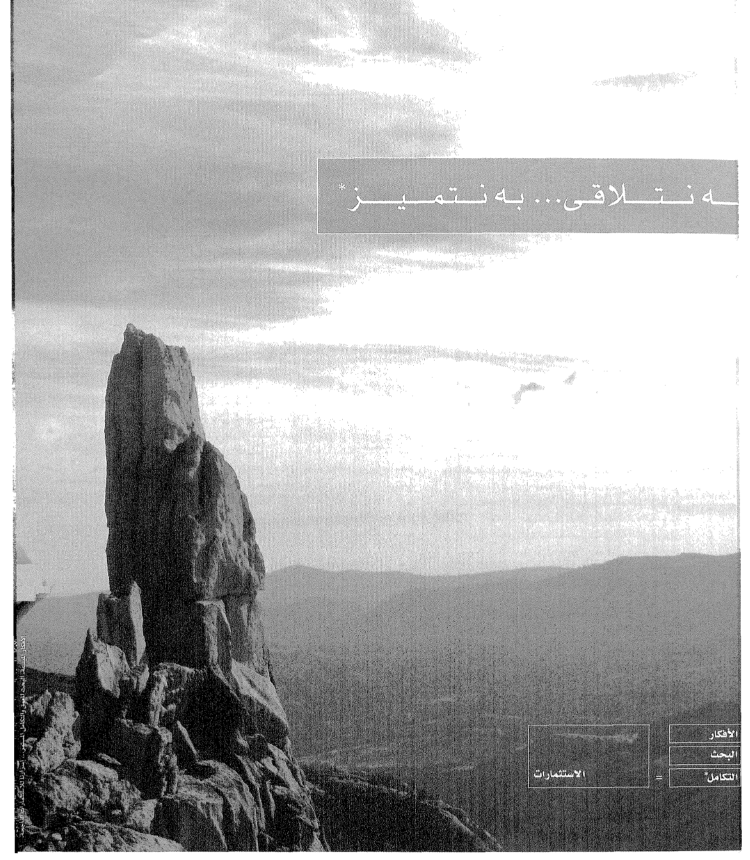
د. إبراهيم العساف: نشاط بارز وحضور قوي للمملكة



د. ابراهيم العساف

الحضور الفعّال لوزير المالية السعودي د. ابراهيم العساف ليس بجديد على الاجتماعات السنوية للبنك الدولي وصندوق النقد الدولي. فالوزير الخبير في آليات المداولات واتخاذ القرارات داخل مؤسسات "بريتون وودز"، أمضى عقد التسعينات في رحاب الصندوق مديراً تنفيذياً مناوباً للمملكة العربية السعودية ومن ثم مديراً تنفيذياً في مجالس إدارة مجموعة البنك الدولي.

العساف الذي ترأس الاجتماعات العامة في يومها الثاني، أجرى سلسلة لقاءات ثنائية هامة برفقة محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي حمد السياري، أبرزها مع مدير عام صندوق النقد الدولي رودريغو دِ راتو لبحث تطورات الاقتصاد العالمي ونشاط الصندوق ودوره في المنطقة العربية، ومع رئيس البنك الدولي بول وولفويتز لمناقشة سبل تعزيز التعاون والتنسيق بين المملكة والبنك. كما كان للوزير العساف مشاركة لافتة في اجتماعي لجنة التنمية ولجنة المراجعة المالية المشتركة، حيث تصدّى بقوة للانتقادات الموجهة للدول النفطية من قِبل بعض الوزراء المشاركين، معتبراً أن ارتفاع أسعار النفط عالمياً لا يعود إلى ضعف الطاقة الإنتاجية لدى الدول النفطية بل إلى نقص الطاقة التكريرية في الدول المستهلكة الكبرى. ودعا هذه الدول إلى خفض الضرائب الكبيرة التي تفرضها على المشتقات النفطية. لافتاً إلى أن المملكة العربية السعودية ستستثمر أكثر من 50 مليار دولار على مدى السنوات القريبة لتحديث بنيتها النفطية وتعزيز قدراتها الإنتاجية.



التكامل ليس مجرد كلمة نطلقها هباءً، بل هي جزء رئيسي من فلسفة الاستثمار التي نتميز بها. ليس بالتكامل وحده نحمي استثماراتك، لكننا نعتمد أيضاً اجراءات خاصة بقيادة الشركة وتقارير دورية بمتطلبات الادارة وكشوفات دقيقة للحسابات المالية. فنحن نؤمن أنك تتطلع الى ايداع استثماراتك في أيد أمينة. ونسعى جاهدين الى توفير كل شروط الأمان لكافة عملائنا.

التحدي حافزنا والتكامل قوتنا والتعاون طاقتنا لنجسد أفكارنا ونحقق الانجازات.

إستثمار
ISTITHMAR
It means Investment.

أبراج الإمارات، شارع الشيخ زايد، ص.ب: ١٧٠٠٠، دبي، إ.ع.م.، هاتف: ٢١٠٠ ٣٩٠ (٤ ٩٧١+)، فاكس: ٢٨١٨ ٣٩٠ (٤ ٩٧١+)، البريد الإلكتروني: www.istithmar.ae, info@istithmar.ae

النفط: طاقة الإنتاج وثغرة التكرير

لم تخلُ جلسة أو لجنة أو فعالية على هامش الاجتماعات السنوية للبنك والصندوق من طرح موضوع ارتفاع أسعار النفط وتأثيره على نمو الاقتصاد العالمي. فقد اعتبر وزراء مالية الدول الصناعية الكبرى (G7) أن على الدول المنتِجة للنفط توفير مناخ ملائم للاستثمار في أعمال التنقيب والإنتاج والبنية التحتية والتكرير، وأن يقوموا بتحسين بيانات السوق النفطية واعتماد الشفافية والقوانين الثابتة وتجنُّب دعم المشتقات النفطية. وقرروا إرسال وفد يضم وزيري المالية الفرنسي والبريطاني ومسؤولاً أميركياً إلى الدول المنتجة للنفط خلال شهر تشرين الثاني/نوفمبر الحالي لتوسيع نطاق الحوار معها.

د. عدنان شهاب الدين، أمين عام "أوبك"، كان له ردٌّ وافٍ على هذه الإدعاءات خلال إلقائه كلمة المنظمة أمام اللجنة المالية لصندوق النقد، معتبراً أنه في حين تُضر الأسعار العالية جداً بالدول المستهلكة فإن الأسعار المنخفضة جداً تُضر بالدول المنتِجة. "لذلك فإن "أوبك" تدعو كافة الأطراف للمشاركة في الحفاظ على استقرار الأسعار على مستويات ملائمة لكِلا الطرفين". وإذ لفت إلى أن الأسعار ارتفعت العام الماضي بفعل النمو الكبير في الاقتصاد العالمي وزيادة الطلب على المشتقات النفطية، فإن العام الحالي ورغم زيادة الإنتاج شهد الإرتفاع الأكبر في الأسعار بسبب نقص الطاقة التكريرية لدى الدول المستهلكة، "وأبرز مثال على ذلك التأثير الحاد لإعصار "كاترينا" على صناعة التكرير الأميركية المنتشرة على ساحل خليج المكسيك والذي أظهر أهمية قطاع التكرير على استقرار السوق". مشيراً إلى أن إنتاج "أوبك" للنفط الخام ارتفع منذ العام 2003 بأكثر من 4,5 ملايين برميل يومياً. "وتقوم دول المنظمة باستثمار أموال كبيرة لزيادة الطاقة الإنتاجية إلى 38 مليون برميل يومياً في العام 2010 من 32,5مليوناً حالياً".

وتيرة الإصلاح العربي: الأرنب والسلحفاة

د. مصطفى النابلي

"أسعار النفط المرتفعة تخلق ضغوطاً تعيق الإصلاحات في الدول المنتِجة للنفط" بحسب **د. مصطفى النابلي**، كبير الخبراء الاقتصاديين لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في البنك الدولي، لافتاً إلى أنه في حين تتمتع الدول المنتِجة في المنطقة وخصوصاً الدول الخليجية بعوائد مجزية، فإن ميزانيات الدول المستهلكة مثل الأردن وتونس ولبنان والمغرب تعاني من ارتفاع الأسعار، "الأمر الذي يؤدي بالتالي إلى انقسام دول المنطقة إلى مجموعتين على مستوى وتيرة الإصلاح: الأولى، الدول المعتمدة على إيرادات النفط ونلحظ تباطؤاً في خطوات الإصلاح الهيكلية لديها. والثانية، الدول المستوردة للنفط والتي تشهد تسارعاً في وتيرة الإصلاح لمواجهة تأثيرات ارتفاع الفاتورة النفطية عليها".

وإذ يشيد **النابلي** باستخدام المملكة العربية السعودية والجزائر لفوائض النفط لتخفيض ديونها، "فإن بعض الدول النفطية أهملت الإصلاحات على مستوى الخدمات الاجتماعية وتطوير دور القطاع الخاص".

الوصايا الثلاث: "نعمة أم نقمة"؟

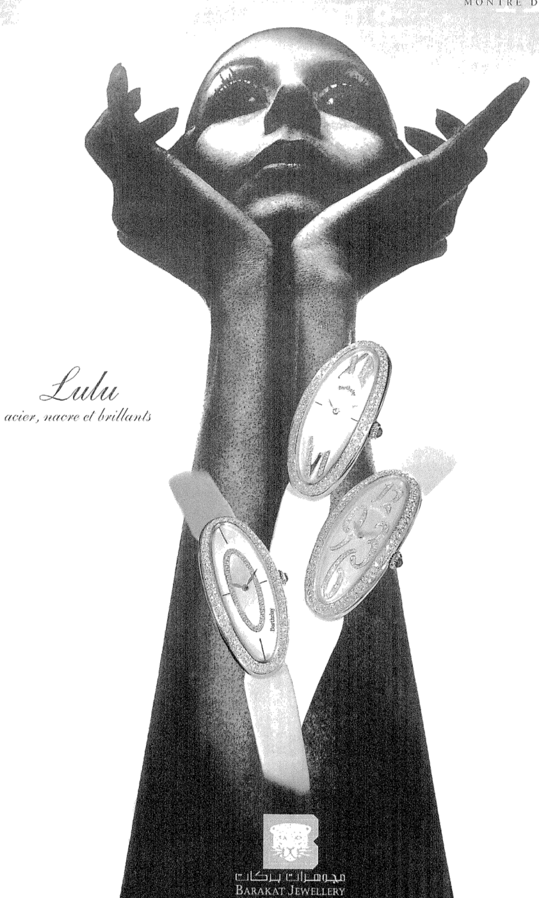
يطرح **محسن خان**، مدير إدارة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى في صندوق النقد الدولي، ثلاث توصيات على مستوى السياسة الاقتصادية لدول

آل خليفة للجنة التنمية: نريد تمثيلاً أصح



الشيخ احمد بن محمد آل خليفة

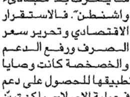
تمنّى وزير المالية والاقتصاد الوطني البحريني الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة على لجنة التنمية التابعة للبنك الدولي وصندوق النقد الدولي متابعة الجهود لتحسين مستوى تمثيل الدول النامية في مؤسسات "بريتون وودز" وتفعيل مساهمتها في صنع القرار. كلام آل خليفة جاء خلال إلقائه كلمة المجموعة العربية في اجتماعات اللجنة المشتركة على هامش الاجتماعات السنوية للبنك والصندوق. ولفت الوزير البحريني أنه رغم وجود مؤشرات إيجابية في الأوضاع الاقتصادية للدول النامية، إلا أن هناك مخاطر تثيرها الاختلالات الهيكلية التي مازالت تعاني منها بعض هذه الدول والتحديات المرتبطة بحركة التجارة العالمية واحتمالات العودة إلى سياسات الحماية والدعم للمنتجات الوطنية، مشيداً بتوجه البنك والصندوق لزيادة المساعدات الإنمائية إلى 50 مليار دولار بحلول العام 2010، ولافتاً إلى أنه من أجل ضمان فعالية المساعدات الجديدة لا بدّ من الاهتمام بتنفيذ التعهدات بكفاءة ودراسة النتائج التي يتم تحقيقها.


Barthelay
MONTRE D'EXCEPTION
Lulu
acier, nacre et brillants
مجوهرات بركات
BARAKAT JEWELLERY

المنطقة ككل والدول النفطية تحديداً: "أولاً، يجب على البلدان المصدّرة للنفط والتي تتمتع بمالية عامة قوية أن تعمل على زيادة النفقات المنتِجة من أجل تحفيز النمو وتوفير فرص العمل على المدى المتوسط والمساهمة في خفض الاختلالات المالية العالمية. ثانياً، على البلدان التي تطبق نظام سعر الصرف المرن وتتعرض لضغوط على سعر الصرف الحقيقي أن تسمح بارتفاع سعر الصرف الإسمي لتخفيف الضغوط التضخمية، بالإضافة إلى تسريع الإصلاحات الهيكلية اللازمة لزيادة نمو الإنتاجية وتعزيز القدرة التنافسية الخارجية أو الحفاظ عليها. وأخيراً، نظراً إلى التضخّم السريع في أسعار الأصول لدى بعض بلدان المنطقة، يتعين على السلطات الرقابية توخي اليقظة المستمرة للحد من أخطار حصول تصحيح سعري حاد".

شطب ديون الدول الفقيرة: إنجازٌ ولكن!

في جولة أفق على "الأجندة الرسمية" للاجتماعات السنوية وانعكاساتها على المنطقة العربية، يؤكد د. مهدي الجزاف، المدير التنفيذي في البنك الدولي - مكتب الكويت (يضم 18 دولة من المنطقة)، أن نظرة البنك إلى موضوع التنمية تغيّرت بشكل جذري في الآونة الأخيرة، "حيث كان يُنظر للتنمية حتى وقتٍ قريب على أنها وصفة جاهزة من خلال ما يُعرف بـ "مبادىء واشنطن". فالاستقرار الاقتصادي وتحرير سعر الصرف ورفع الدعم والخصخصة كانت وصايا يجب على الدول النامية تطبيقها للحصول على دعم مؤسسات "بريتون وودز" في عملية الإصلاح. ولكن تبيّن لاحقاً - ومن خلال دول أميركا اللاتينية تحديداً - أن التنمية عملية أكثر تعقيداً من أسلوب "الوصايا العشر" وتختلف من بلد إلى آخر. كما طَفَت على السطح قضايا جديدة لم تكن تولى الأهمية في السابق مثل المجتمع المدني والإدارة الرشيدة والفساد".



د. مهدي الجزاف : "وصايا التنمية" العشر تجاوزها الزمن

وفي حين يشير **الجزاف** إلى الخطوات الدؤوبة التي يتخذها البنك الدولي لتطوير مجالات الصحة والتعليم والزراعة في البلدان الفقيرة، يلفت إلى أن موضوع البنية التحتية يحتل الأولوية القصوى للمرحلة المقبلة "لأنه حبل النجاة الموصل إلى تطوير هذه المجالات وإلى فرص العمل والتجارة" بحسب رئيس البنك **وولفويتز** في كلمته أمام الاجتماعات السنوية.

أما بالنسبة لـ "أجندة" لجنة التنمية المشتركة للبنك والصندوق، فإذا كان موضوع تحرير التجارة قد شهد خطوات خجولة تحضيراً لاجتماع منظمة التجارة العالمية المقبل في هونغ كونغ، فإن قضية شطب ديون الدول الفقيرة حققت اختراقاً كبيراً من خلال التوافق على دعم مبادرة دول الثماني (G8) التي أُقِرّت في اجتماع غلين إيغلز - اسكتلندا بتاريخ 25 حزيران/يونيو الماضي والقاضية بشطب كامل ديون 38 دولة والبالغة نحو 40 مليون دولار.

وبرأي **الجزاف** فإن مبادرة (G8) دافعها سياسي بهدف إبراز اهتمام الدول العظمى بالفقراء "ولكنهم لم يكونوا جاهزين تقنياً لتطبيقها. لذلك فإن النقاش تمحور خلال هذه الاجتماعات عما إذا كانت هذه المبادرة امتداداً لمبادرة شطب ديون الدول الأشد فقراً (HIPC) وتعتمد معاييرها في تصنيف الدول الأكثر مديونية، وعما إذا كانت عملية الشطب ستؤثر في التزامات الدول الكبرى تجاه وكالة التنمية الدولية (IDA) المعنية بتقديم القروض إلى الدول الفقيرة وبديونها المشطوبة"، ورغم إقرار وزراء دول الثماني خلال الاجتماعات بالتزامهم بتصنيف (HIPC) وبالمخصصات المستقبلية لوكالة التنمية الدولية، وأن الديون المشطوبة ستتم تغطيتها من خلال أموال إضافية تضخها الدول المانحة في صندوق (IDA)، إلا أن **الجزاف** يشير إلى جملة قضايا فنية يجب معالجتها لاكتمال عملية شطب الديون، أهمها: تأثير هذه العملية على تدفق الأموال إلى وكالة التنمية الدولية، وإعادة جدولة مدفوعات الدول المانحة للوكالة. بالإضافة إلى ذلك، هل تشمل عملية الشطب كامل القرض المقدّم من قبل الوكالة إلى الدولة المدينة أم الأموال التي تم صرفها فقط؟ الإجابة على هذا السؤال تحمل في طياتها فروقات تفوق 10 مليارات دولار.

وإذ يؤكد **الجزاف** أن الكويت والمملكة العربية السعودية - وهما أكبر الدول العربية مساهمةً في (IDA) وافقتا على الدخول في مبادرة شطب الديون بكافة التزاماتها، يصرح بأن مجلس إدارة صندوق النقد الدولي لديه توجه قوي لأن تشمل المبادرة دولاً فقيرة إضافية عدا الدول الـ 38 المعنية بها. ■

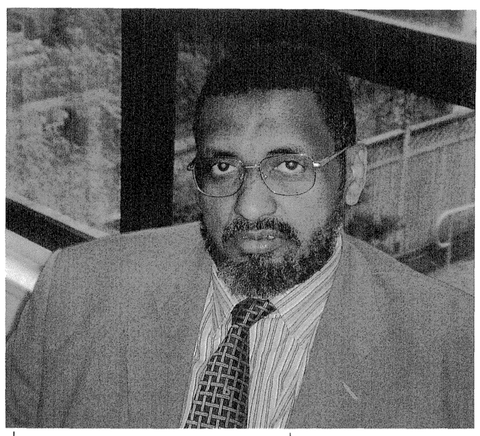
مؤتمر الدول المانحة للسودان يتابع تنفيذ الالتزامات

تعقد الدول الأوروبية المانحة للسودان، مؤتمراً في كانون الثاني/يناير المقبل، لمتابعة البحث في تنفيذ الالتزامات التي كانت قد قطعتها في مؤتمر أوسلو من أجل المساهمة في إعادة إعمار ما دمرته الحرب في السودان.

رئيس الفريق السوداني لتقدير احتياجات السلام يحيى حسين بابكر أشار إلى أن صندوق المانحين الذي تشارك فيه دول من الاتحاد الأوروبي، بدأ يضخ مبلغ 50 مليون دولار لدعم مشاريع تنمية المجتمعات المتأثرة بالحرب، ويستعد لمشروع مماثل تقدر قيمته بـ 90 مليون دولار. وأكد أن عدداً من هذه الدول (بريطانيا، هولندا، النروج، السويد) فتحت مكاتب في الخرطوم، وفي "جوبا" عاصمة الجنوب السوداني، لمتابعة تنفيذ المشاريع، كما أن اليابان عينت مبعوثاً دائماً لها لدى وزارة التعاون الدولي في السودان. وأوضح بابكر أن الحكومة السودانية لن تتدخل في هذه المشاريع إلا من باب التأكد من تنفيذها.

وزير المالية والاقتصاد الوطني السوداني الزبير أحمد الحسن:

تقديم المنح وشطب الديون والا "السلام" على السلام



واشنطن - فيصل أبوزكي ومروان النمر

"إذا لم تـفِ الدول المانحة بالتزاماتها ولم يتم شطب الديون، فتطبيق اتفاقية السلام في السودان سيكون معرضاً للخطر" بحسب وزير المالية والاقتصاد الوطني السوداني الزبير أحمد الحسن الذي قال لـ"الاقتصاد والأعمال" على هامش الاجتماعات السنوية للبنك الدولي وصندوق النقد الدولي، إنه لم يحضر اجتماع رئيس البنك مع المجموعة العربية "رغم توجيه الدعوة إلينا، فمسؤولو البنك والصندوق تعودوا إلقاء المحاضرات على دول العالم الثالث حول الشفافية والفساد وتحرير الاقتصاد، في حين تحتاج هذه الدول الى اجراءات ملموسة لتقليص ديونها ولزيادة حجم الدعم المقدم لها".

يشير الزبير أحمد الحسن إلى جملة انجازات حققها السودان اهمها النجاح في تنفيذ إصلاحات كبيرة على مدى السنوات السبع الماضية، أدت إلى الاستقرار الاقتصادي وإلى تحقيق معدلات نمو مرتفعة بلغت في المتوسط 7 في المئة سنوياً وإلى تخفيض التضخم من 3 أرقام عشرية إلى رقم واحد، ما حوّل السودان إلى إحدى أكثر الدول العربية والأفريقية جذباً للاستثمار حيث بلغ حجم الاستثمارات الخارجية المتدفقة العام الماضي فقط أكثر من 1,4 مليار دولار. ويقول: "إن السودان يقف اليوم على اعتاب مرحلة جديدة أول تحدياتها إنفاذ إتفاقية السلام وتطبيق ما ورد فيها لجهة اللامركزية المالية وتقاسم الثروة بين المركز والولايات وبين الشمال والجنوب بشكل خاص، من دون التأثير على مؤشرات الاقتصاد الكلي وعلى المناخ الإيجابي للاستثمار ومعدلات النمو العالية".

النفط والزراعة

بالنسبة للإصلاحات المالية، يعتبر الحسن أن السودان قطع شوطاً كبيراً "ولكن أمامنا تحديات أكبر، أهمها الاستفادة من عائدات النفط من دون الاعتماد الكلي عليها، والمحافظة على القطاع الزراعي الذي يشكل الميزة التفاضلية للاقتصاد السوداني ويساهم بنسبة 45 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي ويشغّل أكثر من 60 في المئة من القوة العاملة. فالخوف أن يؤدي الاعتماد على صادرات النفط إلى إهمال القطاع الزراعي وتقهقره كما حدث في العديد من الدول".

ويتابع وزير المالية السوداني حول سلم الأولويات، مشيراً إلى سعي الدولة لنشر الاستثمارات على كافة المناطق والولايات بموازاة توزيع الإيرادات عليها، "عن طريق تقديم المزيد من الحوافز والإعفاءات

الجنيه بدل الدينار

أكّد الوزير الحسن أن السودان سيطرح عملة جديدة معومة كلياً خلال النصف الأول من العام القادم، وسيحل الجنيه مكان الدينار السوداني الذي يتم تداوله حالياً بسعر 240 ديناراً للدولار الأميركي الواحد. وطالب الحسن الدول المانحة بالمساعدة على تمويل هذه الخطوة البالغة كلفتها 100 مليون دولار، لافتاً إلى أن الجدول الزمني لطرح العملة الجديدة يتوقف على تدفق أموال المانحين.

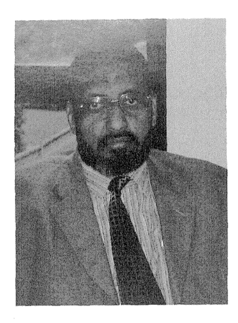
الضريبية للمستثمرين لإقامة المشاريع في الريف وفي مناطق الجنوب ذات الموارد الطبيعية الهائلة"، لافتاً إلى اجتماع إيجابي جداً عُقد بهذا الخصوص مع مؤسسة التمويل الدولية (IFC) لبحث سبل دعم القطاع الخاص السوداني.

المنح والديون

حثّ الدول المانحة على الوفاء بالتزاماتها وشطب الديون، شكلا محور التحرك لدى الوفد السوداني المشارك في الاجتماعات السنوية، فبالنسبة للأولى يشير الحسن إلى أن الدول المانحة أقرت خلال اجتماع أوسلو (نيسان/أبريل الماضي) منحاً بقيمة 4,5 مليارات دولار لدعم عملية السلام في السودان. "ومتابعة هذه القضية مصيرية بالنسبة لنا لأن إمكانات السودان وحده غير قادرة على إعمار ما خربته الحرب، ووعود المجتمع الدولي تُنسى لدى دخول أولويات جديدة تشغله عنا. فقمنا بالتنسيق مع البنك الدولي والأمم المتحدة بعقد ورشة عمل بعنوان "السودان بعد الظهر" بحضور كبار مانحي أوسلو، وطمأنّا خلالها المجتمع الدولي على سير عملية السلام سياسياً واقتصادياً، مركزين على ضرورة الإلتزام بالوعود المالية المقدمة في أوسلو وعلى أهمية معالجة الديون الخارجية البالغة 24,1 مليار دولار".

الحرب والسلام

على شاكلة العراق، فإن قضية الديون السودانية



الاستفادة من عائدات النفط لن تكون على حساب القطاعات الإنتاجية

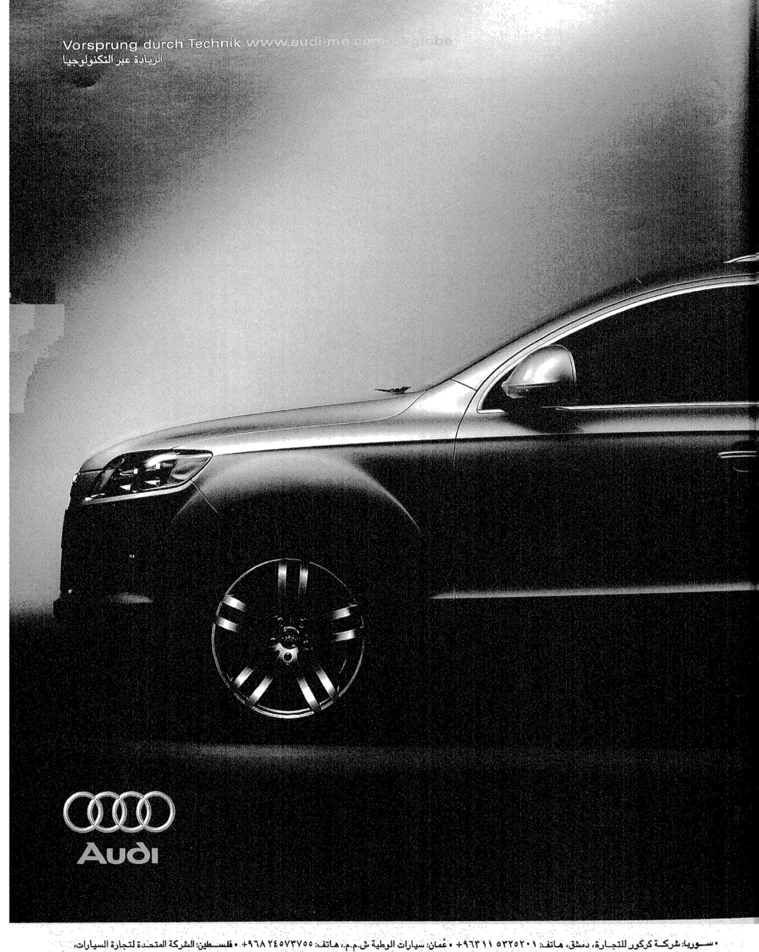
تبدو أكثر تعقيداً من موضوع المنح، ويعود ذلك إلى إلغاء عضوية السودان في البنك الدولي وصندوق النقد منذ العام 1997 بسبب عدم الوفاء بالتزاماته. وفي حين أن معظم الديون السودانية تعود إلى دول "نادي باريس"، فإن عدم تسوية ديون الصندوق البالغة 1,4 مليار دولار وديون البنك البالغة 300 مليون تقف حائلاً دون الدخول في مفاوضات مع "النادي" وتعميم نتائجها على باقي الأطراف. ويلفت وزير المالية السوداني إلى أن صندوق النقد أعد ورقة عمل لمعالجة ديون السودان في العام 2002 وفق مبادرة شطب ديون الدول الأشد فقراً (HIPC) "ولكنها بقيت في "الدرج" بسبب دارفور. وفي شهر حزيران/يونيو الماضي طلب مجلس إدارة الصندوق من الإدارة التنفيذية تحديث هذه الورقة وعرضها عليه في شهر تشرين الثاني/نوفمبر من العام الحالي، متوقعاً الوصول إلى بدايات حل لهذه القضية قبل نهاية العام الحالي، "أما الحل النهائي فيتطلب وقتاً".

ويختم الوزير الزبير أحمد الحسن بالقول: "عدم إيفاء الدول المانحة بالتزاماتها وعدم شطب الديون يشكلان خطراً على مستقبل السلام في السودان. فالمواطن العادي ينتظر تلمُّس عائدات السلام، والتأخر في وصول الدعم يعني أن النازحين الذين بدأوا يعودون إلى الجنوب سيصابون بالصدمة والسخط إذا لم يجدوا المرافق الحياتية الضرورية متوفرة مثل المدارس والمياه والكهرباء، مما يؤدي إلى عودتهم شمالاً ونشوء فوضى تهدد السلم الاهلي". ■

النفط مقابل النمو

بموازاة توقعات صندوق النقد الدولي أن يحقق الاقتصاد السوداني نمواً قياسياً مقداره 10,3 في المئة للعام الحالي، توقع وزير المالية والاقتصاد الوطني أن تصل عائدات النفط خلال العام 2006 إلى 7,8 مليارات دولار مقابل 3,7 مليارات للعام الحالي.

يُذكر أن الاستثمارات الأجنبية التي تدفقت إلى قطاع النفط السوداني خلال السنوات الخمس الماضية وصلت إلى 14,49 مليار دولار، آخرها من قبل شركة "بتروناس" الماليزية التي ستقوم بإنشاء مصفاة للتكرير على ميناء بورتسودان بكلفة 1,1 مليار دولار، بالإضافة إلى فوز "كونسورتيوم" كندي بعطاء للتنقيب عن الغاز في المربع الرقم 15 في البحر الأحمر.



Vorsprung durch Technik
الريادة عبر التكنولوجيا
Audi



وزير المالية العراقي: المطلوب تجميد دفع التعويضات وشطب الديون

واشنطن – الاقتصاد والأعمال

للعام الثاني على التوالي تحتل ديون العراق وكيفية معالجتها حيزاً مهماً من الاجتماعات السنوية للبنك الدولي وصندوق النقد الدولي. وفي حين شهد العام الماضي تقديم الصندوق مساعدة طارئة لفترة ما بعد النزاع (EPCA) بقيمة 436 مليون دولار، ساهمت في ادخال العراق في مفاوضات "نادي باريس" لشطب 80 في المئة من ديونه على ثلاث مراحل، فإن جهود وزير المالية العراقي علي عبد الأمير علاوي تركزت هذا العام على مفاوضات الاتفاقية المؤقتة (SBA) مع الصندوق أيضاً والتي تتيح دخول المرحلة الثانية لعملية الشطب، كما قال في حديث لـ"الاقتصاد والاعمال".

وزير المالية العراقي علي عبد الأمير علاوي

"تطبيق معايير المحاسبة الدولية والشفافية المالية ورفع الدعم عن المشتقات النفطية، جبهات ثلاث على العراق التقدم فيها للوصول إلى الاتفاقية المؤقتة". هذا الموقف المتشدد لمدير عام صندوق النقد الدولي **رودريغو دي راتو**، يجابهه وزير المالية العراقي بقوله "ان العراق حالة فريدة يجب التعامل معها بأسلوب خاص، "فالأمر لا يتعلق فقط بإجراء بعض الإصلاحات لفترة ما بعد النزاع بل بإحياء اقتصاد وطني يعاني النزف منذ أكثر من ثلاثة عقود"، متوقعاً التوقيع على الاتفاقية المؤقتة مع الصندوق قبل نهاية العام.

دين من كل صنف ولون

بحسب **علاوي** فإن مديونية العراق البالغة 130 مليار دولار مقسمة إلى أربعة أصناف: الأول للدول الصناعية وروسيا وتبلغ قيمتها نحو 40 مليار دولار، "واتفقنا ضمن "نادي باريس" على شطب 80 في المئة منها على ثلاث مراحل: 30 في المئة شُطبت عند التوقيع و30 في المئة تُشطب عند الوصول إلى الاتفاقية المؤقتة مع صندوق النقد حول المشروع الإصلاحي و20 في المئة تُشطب عند تنفيذه، على أن لا تستغرق هذه العملية برمتها أكثر من ثلاثة أعوام". الثاني لدول الكتلة الإشتراكية سابقاً والصين بقيمة 20 مليار دولار، "ونتفاوض معها حالياً وفق شروط "نادي بارس" حيث وقّعنا مؤخراً اتفاقية مع رومانيا لشطب 80 في المئة من ديونها البالغة ملياري دولار، ومع مالطا التي تنازلت عن 8 ملايين دولار هي مجمل ديونها لدى العراق. أما الصنف الثالث فيعود

الصناديق العربية لم تقدّم فلساً للعراق... والدول تتفرّج

إلى مصارف ومؤسسات مالية وتجارية ويبلغ نحو 20 مليار دولار أيضاً، "وقدّمنا خلال شهر أيلول/سبتمبر الماضي عرضاً إلى الدائنين الصغار الذين لا يتجاوز دين كلٍّ منهم 35 مليون دولار، يعكس الخطوط العريضة لاتفاقية "نادي باريس" عن طريق دفع نسبة 10,25 في المئة من القيمة الإجمالية لأصل الدين وفوائده المتراكمة. أما المؤسسات التي يتجاوز حجم دينها 35 مليون دولار، فسنقدّم لها قبل نهاية العام مشروعاً قيد الدراسة لسنداتٍ تعكس الخطوط العريضة لـ"نادي باريس" أيضاً".

الصنف الرابع من الديون والذي يبدو الأكثر تعقيداً يعود إلى دول مجلس التعاون الخليجي وخصوصاً المملكة العربية السعودية والكويت وتراوح قيمتها بين 60 و70 مليار دولار – حسب معايير وطريقة احتسابها – ولم يتم شطب أي مبلغ منها حتى الآن. ويصرح **علاوي**: "من المؤكد أن قرار شطب هذه الديون سياسي بالدرجة الأولى". مشيراً إلى أن مطابقة الدين ليست بمشكلة، "بل معالجة هذه المديونية من حيث المبدأ هي النقطة الجوهرية. وسأزور قريباً برفقة محافظ البنك المركزي الدول الخليجية لإحياء المفاوضات على هذا الجانب".

التعويضات

يوضح وزير المالية العراقي: "إذا أضفنا إلى هذه الديون تعويضات حرب الخليج البالغة 56 مليار دولار والتي تحسم مباشرة من إيراداتنا النفطية، فإن مديونية العراق الموثقة تصل إلى أكثر من 180 ملياراً. هذه أرقام لا يمكن لأي بلد أن يتحمّلها حتى لو كان نفطياً، لذلك فإن علاج المديونية يحتل الأولوية في سياستنا الاقتصادية،

الودائع العراقية: إنفراج سوري، مراوحة أردنية و"حزم" لبناني


علاوي ووزير الاقتصاد اللبناني سامي حداد

في حين أعاد البنك التجاري السوري مؤخراً إلى صندوق تنمية العراق 262 مليون دولار من الودائع العراقية، وفي وقت تراوح فيه قضية "الودائع العراقية في الأردن" مكانها، علمت "الاقتصاد والأعمال" أن اجتماعاً عُقد على هامش الاجتماعات السنوية للبنك الدولي وصندوق النقد بين وزير المالية العراقي علي علاوي ومحافظ البنك المركزي سنان الشبيبي وبين وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني سامي حداد وحاكم مصرف لبنان رياض سلامه، وتمحور الاجتماع حول تمنّع ثلاثة مصارف لبنانية عن تحويل الودائع العراقية.

وإذ أشار علاوي إلى أن مصرف لبنان يؤيد موقف الحكومة العراقية بهذا الخصوص وأن المشكلة لدى هذه المصارف نفسها، وأكد أن العراق لن يتخذ موقفاً تجاه القطاع المصرفي اللبناني لافتاً إلى اتفاق الطرفين على تبادل الوثائق قريباً حول حجم الودائع والتحويلات ليُصار إلى حل هذه القضية نهائياً. وبدوره نوّه سلامه بالتعاطي العراقي الإيجابي تجاه القطاع المصرفي اللبناني من خلال تدفق أموال عراقية جديدة إلى لبنان، مؤكداً للعراقيين حول الودائع: "هذا حقكم... وأي تحويل تطلبونه من أي مصرف ويتأخر... فقط أخبروني".

إختلاسات وزارة الدفاع تهدِّد الأمن القومي

علماً أننا دفعنا حتى الآن 20 مليار دولار كتعويضات من أصل 56 ملياراً".

ويضيف علاوي: "إن التعويضات تختلف عن الديون باعتبارها محكومة بقرار اصدرته الأمم المتحدة"، معلناً أن العراق سيقدم طلباً إلى الأخيرة لتجميد دفع التعويضات لفترة محددة تراوح بين عامين وثلاثة، "ومن ثم تخفيض النسبة المقتطعة من إيراداتنا النفطية لدفع التعويضات من 15 في المئة إلى 5 في المئة سنوياً".

أين المنح؟

يقول علاوي: "الاقتصاد العراقي مبني على ايرادات النفط التي توفر نحو 98 في المئة من إيرادات الدولة وليس لدينا أي مورد آخر في الأفق. هذا الوضع المشوه يندر أن نراه في أي بلد نفطي آخر، لذلك فإن حماية هذا المورد أهم أولويات سياستنا الاقتصادية." مشيراً إلى أن وزارة المالية قدمت مؤخراً ميزانية العام 2006 للمجلس الوطني للموافقة عليها. "وتقوم الميزانية على بندين أساسيين: الأول، ضرورة تقوية إمكانات وزارة النفط للقيام بمشاريع استثمارية ترفع الطاقة الإنتاجية للحقول العاملة إلى 3 ملايين برميل يومياً. والثاني، تسريع تدفق منح الدول والمؤسسات الدولية لتغطية متطلبات الوزارات الخدماتية واعمال البنية التحتية.

لا بديل عن الإصلاح الإداري ومكافحة الفساد

... وأين العرب؟

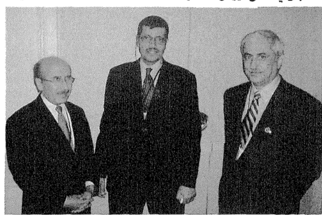
باستثناء المملكة العربية السعودية التي قدّمت مليار دولار، والكويت التي قدمت 500 مليون دولار، فإن وزير المالية العراقي لا يخفي عتباً على الدول والصناديق العربية آملاً أن تتخذ موقفاً أكثر فاعلية تجاه عملية إعادة الإعمار في العراق "يتجاوز التصريحات الصحفية نحو الفعل. فطريقة التعاطي العربي مع العراق جافة حتى الآن". ويضيف: "مع أن الدول ترتبط بعلاقات جيدة معنا، ولكن ليس هناك أي دور فعال لها في عملية إعادة الإعمار. وأبرز مثال على ذلك أن الصناديق العربية لم تقدم فلساً واحداً للعراق حتى الآن، لا بل إن أي وفد اقتصادي عربي لم يزر العراق منذ نهاية الحرب". لافتاً إلى أن البنك الإسلامي للتنمية قدم مؤخراً 500 مليون دولار للعراق بينها 50 مليوناً كقرض حسن.

تضخم وفساد الادارة

لا شك أن فضيحة اختلاس مليار دولار من وزارة الدفاع العراقية قبيل الاجتماعات السنوية للبنك الدولي وصندوق النقد أضعف الموقف العراقي تجاه المجتمع الدولي، لذلك فإن ردة فعل وزارة المالية بهذا الخصوص كانت قاسية جداً من خلال سلسلة إجراءات فورية بحق المختلسين. ويشير الوزير علاوي الى ان: "الدولة التي ورثناها متآكلة من الداخل وجهازها الإداري ضعيف... لا بل معدوم، وهي غير قادرة في ظل هذا الجهاز الذي يتطلب إصلاحاً جذرياً الإشراف على عملية إعادة الإعمار. فترشيد الإنفاق يتطلب إجراءات حاسمة تجاه تجاوزات تحدث يومياً بعضها بمبالغ كبيرة تؤثر على الأمن القومي. كما أن السياسات التي اتبعتها سلطة الائتلاف في الأشهر الأولى غيّرت المفاهيم الاقتصادية للبلد، فأجور القطاع العام على سبيل المثال تبلغ خمسة أضعاف ما هي عليه في القطاع الخاص ما أدى إلى تدفق الناس للعمل لدى الدولة. أضف إلى ذلك ضغوط الأحزاب والقوى السياسية لتوظيف مؤيديها، الأمر الذي أدى إلى تضخم جهاز الدولة وإلى إبطاء إعادة الإعمار". ويختم وزير المالية العراقي متفائلاً: "العملية لن تطول أكثر من بضعة أشهر والأمور ستسير نحو الأحسن." ■

المصارف السعودية تستقبل المشاركين في اجتماعات البنك الدولي وصندوق النقد

كعادتها كل عام، أقامت المصارف السعودية بالتزامن مع الاجتماعات السنوية للبنك الدولي وصندوق النقد الدولي حفل استقبال في فندق فيرمونت – واشنطن، حضره وزير المالية السعودي د. ابراهيم العساف ومحافظ مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) حمد السياري وحشد من الشخصيات المالية والمصرفية العربية والدولية



وزير المالية السعودي د. ابراهيم العساف وإلى يمينه هشام الرزوقي (مؤسسة الخليج للاستثمار) ومحافظ مؤسسة النقد العربي السعودي حمد السياري



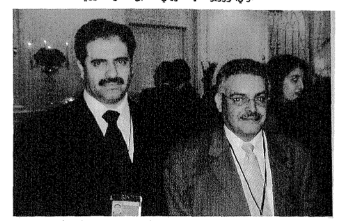
السيدة لبنى العليان (شركة العليان للتمويل) تتوسط د. عبد العزيز العوهلي (البنك السعودي للاستثمار) وراشد الراشد (بنك الرياض)



من اليمين: محافظ المصرف المركزي الإماراتي سلطان السويدي، د. خالد الفايز (بنك الخليج الدولي) ووزير المالية الكويتي السابق محمود النوري



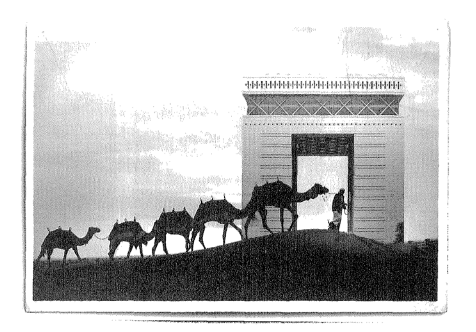
غازي عبد الجواد (المؤسسة العربية المصرفية) ومالك العجيل (مؤسسة الخليج للاستثمار)



سليمان التركي (صندوق النقد الدولي) وسعيد القحطاني (ساما)



د. عبد الرحمن الحميدي، وكيل المحافظ (ساما) والزميل فيصل أبو زكي



بالأمس.. جذبتهم فرص لا محدودة في البحر
واليوم.. تجذبهم فرص أكبر من أي بحر.



الحل والترحال جزآن لا يتجزآن من طبيعة البشر لاستكشاف الآفاق والسعي وراء مصادر جديدة للثروة. فشبه الجزيرة العربية على سبيل المثال مثلت عبر العقود الماضية عنصراً جاذباً للعديد من المستثمرين باعتبارها مركزاً نفطياً مهماً، وهي تتميز مجدداً بكونها قطباً جاذباً للاستثمارات المالية العالمية. ويبرز اليوم مركز دبي المالي العالمي في قلبها كسوق رأسمالي يمثل منطقة حرة للتبادل المالي تفسح المجال أمام اقتصاد متنوع الدخل يوفر خدمات مالية فريدة، وتعطي الفرصة للمبادرات والأفكار الخلاقة التي تدر ثروات جديدة. مركز دبي المالي العالمي سيصبح عما قريب مركزاً حيوياً لمنطقة يصل تعداد سكانها إلى ٢,١ مليار نسمة، واقتصاد تبلغ قوته ١,٨ ترليون دولار. يتميز مركز دبي المالي العالمي بهيئة تنظيمية مستقلة ترقى إلى المستويات العالمية، وتهدف إلى إنشاء أول سوق أسهم عالمي في المنطقة وسيجد أكبر المستثمرين الماليين حول العالم مزايا ذهبية مثل تملك رؤوس الأموال الأجنبية للمشاريع بنسبة ١٠٠٪، معدل ضريبة يساوي صفر، وحرية تحويل رؤوس الأموال والأرباح. والأهم من ذلك أنه ستتاح للمستثمرين الفرصة للعمل في بيئة مجهزة بآخر ما توصلت إليه التقنيات الحديثة، وتحكمها ٣ مبادئ رئيسية: النزاهة، والشفافية، وكفاءة العمل. تفضل إلى مركز دبي المالي العالمي... بوابتك لفرص لا حدود لها. زر موقعنا: www.difc.ae



DIFC | مركز دبي المالي العالمي

فرص بلا حدود

الإصلاح في لبنان:
تحديات المضمون والأولويات والتوافق السياسي

كتب بهيج أبو غانم

نشرت الصحف اللبنانية خلال الشهر الماضي إعلانات صادرة عن الحكومة اللبنانية تطلب فيها ملء وظائف قيادية في بعض الإدارات بينها مؤسسة كهرباء لبنان والهيئة الناظمة للاتصالات والمديرية العامة للطيران المدني وسواها. وحددت هذه الإعلانات المؤهلات والشروط المطلوبة لكل وظيفة والتي يمكن الاطلاع عليها من خلال مواقع إلكترونية.

فهل تكون هذه الخطوة غير المسبوقة في تاريخ الإدارة اللبنانية عنواناً يمكن من خلاله قراءة كتاب البرنامج الإصلاحي الذي تعكف الحكومة على إعداده استعداداً لمؤتمر الدول المانحة والداعمة "مؤتمر بيروت 1" الذي لم يتحدد موعده النهائي بعد، ولكن المرجح أن يكون في وقت مبكر من العام 2006.

ما هو المخاض الذي يعيشه الملف الإصلاحي في هذه المرحلة؟ وهل الحكومة في ظل الأوضاع السياسية السائدة محلياً وإقليمياً قادرة على صوغ هذا البرنامج؟ وهل يمكن تصور إقرار برنامج إصلاحي، لاسيما إذا كان طموحاً جزئياً، من دون الحصول على توافق سياسي جاد حتى لا نقول إجماعاً سياسياً؟

التوافق: نعم ولا

لا شك في أن التوافق السياسي هو المفتاح، ومن دونه لا يمكن إقرار برنامج الإصلاح، ولا يمكن الإقدام على دعوة الدول المانحة والداعمة لتقديم القروض والمساعدات، حتى لا تتكرر تجربة "باريس 2".

ويصعب من الآن التنبؤ بإمكانية أو عدم إمكانية حصول التوافق قبل صوغ البرنامج ومعرفة بنوده الأساسية والأولويات التي يطرحها. غير أن المواقف المعلنة منذ فترة حول عدد من المفاصل الأساسية للإصلاح لا تدعو إلى التفاؤل، سواء بالنسبة إلى الخصخصة أم بالنسبة إلى ترشيق القطاع العام، أو بالنسبة إلى مسألة تخفيض وترشيد النفقات العامة، أو بالنسبة إلى إعادة النظر في شبكة الأمان الاجتماعي.

وإذا كان البعض يراهن على حصول تبدل في الوضع السياسي يختلف عما كان سائداً قبل مؤتمر "باريس2"، فإن البعض الآخر يرى أن هذا التبدل ليس كاملاً، بل ما زالت تعترضه عراقيل وإن كان أقل صعوبة من السابق. وثمة بعض ثالث يتخوف من وقوع الإصلاح في مستنقع السياسة، ومن حصول نوع من "المقاصة" بين السياسة والإصلاح، بحيث يتحول الأمر إلى مساومات وتنازلات، وإلى دفع ثمن لهذا الاتجاه أو ذاك.

العناوين الأساسية

وتبرز أهمية التوافق السياسي وصعوبة التكهن بإمكانية حصوله أو عدمها، من خلال العناوين الأساسية المطروحة في الاجتماعات واللقاءات التي تتم بين المعنيين، والتي لا تزال مداولاتها الحقيقية غير واضحة. وهذه العناوين على اختلافها تتمحور بصورة مباشرة أو غير مباشرة حول المشكلة المركزية المتمثلة بالدين العام وبعجز الموازنة.

وفي الاتجاه نفسه، يرى وزير المالية د. **جهاد أزعور** أن علاج المرض المتفق على تشخيصه يتطلب إصلاحات هيكلية لا بد أن تكون موجعة و"غير شعبية".

فما هي المحاور الأساسية في "سلة" الإصلاحات؟

إن المواضيع المطروحة على بساط البحث يمكن تصنيفها ضمن خمسة عناوين أساسية هي الآتية:

الخصخصة: ركيزة الإصلاح

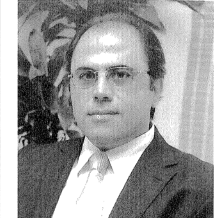
مما لا شك فيه أن مسألة الخصخصة هي مسألة مركزية وجوهرية في بنيان الإصلاح، نظراً إلى تأثيرها المباشر على المديونية، وعلى حفز وتشجيع الاستثمار المحلي والخارجي، فضلاً عن تأثيرها على تعزيز القدرة التنافسية وتنمية الاقتصاد.

وعلى الرغم من تعدد القطاعات والمرافق التي يمكن خصخصتها، فإن الأنظار متجهة، كما يبدو، بأولوية ملحوظة، نحو قطاع الاتصالات بشقيه الثابت والنقّال؛ وهذه الأولوية نابعة من كون هذا القطاع مربحاً ومن كونه لا يحتاج إلى كثير من الإصلاحات، ولكونه ثالثاً تتم خصخصته في التوقيت المناسب في ظل الأداء الجيد الذي تحققه شركات الاتصالات العربية والدولية. لكن، من دون خصخصة هذا القطاع الكثير من الجهود التي ينبغي القيام بها من أجل بلورة رؤية متكاملة توفر الخصخصة والتحرير في آن، وتسعى إلى الاستفادة من ثغرات التجربة السابقة التي بدأت من خلال الـB.O.T ثم الاسترداد ثم خصخصة الإدارة.

وتنعقد اجتماعات مكثفة حول هذه المسألة تتناول من جهة، الهاتف الثابت عبر تحويل "أوجيرو" إلى "ليبان تليكوم" وكيفية تحقيق ذلك. وتتناول من جهة ثانية خصخصة شركتي الخليوي بعد تحديد المعايير والشروط، وبعد الاتفاق على التوقيت المناسب لفسخ عقود الإدارة المعمول بها حالياً. كما تناول البحث وبصورة أساسية مسألة الرسوم المعتمدة وإمكانية خفضها ومدى انعكاس الانخفاض أو عدمه على رغبة الشركات وتالياً على إمكانية خفض أسعار التخابر وسائر الخدمات المتعلقة بها.

ومع ذلك، ثمة من يتوقع أن يكون ملف قطاع الاتصالات أكثر جهوزية بحيث يتم إنجازه قبل سواه.

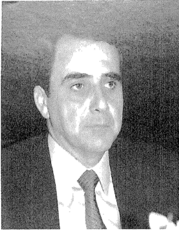
وإلى جانب قطاع الاتصالات، ثمة ملف الكهرباء الذي لم تتضح معالمه بعد، إضافة إلى ملف شركة طيران الشرق الأوسط الذي يعتبر الملف الأكثر سهولة نظراً إلى كون الشركة تعمل وفقاً لأحكام قانون التجارة ولا تحتاج خصخصتها إلى قانون، ولكنها




د. جهاد أزعور




مروان حماده



سامي حداد

تحتاج إلى توافق سياسي بالتأكيد.

وحول مسألة الخصخصة، ثمة شبه إجماع على أن الجانب الاجتماعي منها ليس ضاغطاً لأن الملفات المطروحة للخصخصة لا تنطوي على عمليات صرف للعاملين، بل تنطوي على خلق وظائف جديدة أمام الكفاءات، مع مراعاة توفير تعويضات كافية للمصروفين، مع الإشارة إلى ارتفاع متوسط الأعمار في بعض المؤسسات لاسيما مؤسسة كهرباء لبنان الذي يفوق الـ 55 عاماً.

التصحيح المالي

وفي خط موازٍ للإصلاح أو في صلبه، أمام الحكومة تحدٍ يتمثل في إجراء تصحيح مالي ملح فرضته التطورات المستجدة التي ستفضي إلى تفاقم العجز وتزايد المديونية، والتي نتجت من ارتفاع قيمة فاتورة النفط.

ويبدو أن الاتجاه نحو تحسين إيرادات المالية العامة يتركز على أمرين كلاهما مر، ويخشى من انعكاساته على المستوى الشعبي. الأمر الأول يتمثل في زيادة أسعار الطاقة، بعدما أدى تجميد الأسعار أواخر العام الماضي إلى تذويب الرسوم التي تتقاضاها الدولة، والتي لم يتبق منها حالياً سوى نحو 500 – 600 ليرة من الصفيحة الواحدة. والبحث جار في اعتماد جدول جديد للأسعار ربما يأخذ في الاعتبار رفع سعر البنزين وخفض سعر المازوت.

أما الأمر الثاني فيتعلق بزيادة الضريبة على القيمة المضافة TVA، والمنصوص في البيان الوزاري. والبحث جارٍ حالياً حول مدى إمكانية فرض هذه الزيادة ومقدار الزيادة وتوقيتها ومدى شموليتها، فضلاً عن إمكانية فرضها دفعة واحدة أو على دفعتين.

فهل تقدم الحكومة على هاتين الخطوتين أم على إحداها؟ وما هي الآثار الاجتماعية المتوقعة؟

الدعم والإصدار

ويبدو أن إعطاء الأولوية لزيادة الإيرادات عن طريق الطاقة وضريبة المبيعات ينطلق من الحاجة الملحة من حيث المال والوقت، لتحقيق نتائج ملموسة وخلال وقت سريع وبطريقة سهلة لأن المطلوب أشياء "على النار" كما يقال.

وإلى جانب ذلك، فإن العمل على جبهة عنصر النفقات دونه عراقيل بنيوية وشعبية تتعلق بمسألة الإصلاح المالي والإداري المعقدة. وتبدو هذه العراقيل من خلال الآتي:

1 – إعادة النظر في شبكة الأمان الاجتماعي لاسيما لجهة التقديمات الصحية والاجتماعية الموزعة على أجهزة عدة كالضمان الاجتماعي وتعاونية الموظفين ووزارة الصحة، إضافة إلى تعاونيات الحماية الصحية في الجيش وقوى الأمن الداخلي.

2 – إعادة النظر بسياسة الدعم، واللجوء إلى آليات جديدة من شأنها أن تحول دون انحراف الدعم عن أهدافه وتوفير إيصاله إلى الفئات التي تحتاجه فعلاً. ويبدو أن إعادة النظر هذه دونها صعوبات نظراً إلى غياب الإحصاءات وإلى الضغوط التي تمارس على الحكومة للإبقاء على الدعم لأن ذلك يوفر مكاسب لمتنفعين ومتنفذين. وقد برز هذا الواقع من خلال اضطرار الحكومة للتراجع عن قرارها المتعلق برفع الدعم عن القمح والشمندر السكري.

الإصلاح الإداري

وانطلاقاً من هذين الأمرين المشار إليهما تبرز قضية الإصلاح الإداري التي تصطدم بالاعتراضات وبالمواقف الشعبوية، مع العلم أنها مسألة أساسية في عملية الإصلاح المنشود، فالصعوبات القائمة أمام إيجاد آليات ناجعة للدعم ليحقق الأهداف المرجوة منه، وكذلك الصعوبات القائمة أمام إيجاد صيغة فعّالة للجهات التي توفر التقديمات الصحية، تؤشر بشكل صريح إلى صعوبة الخوض في مجال الإصلاح الإداري بهدف أوسع يتمثل في ترشيق الإدارات والاستغناء تدريجياً عن الفائض الإداري وبهدف تفعيل عمل الإدارات والتخفيف من البيروقراطية والروتين والفساد المستشري.

والإصلاح الإداري يفتح الباب أيضاً أمام ضرورات الإصلاح القضائي التي ليست حالياً من الأولويات.

بالجملة أو بالمفرق

انطلاقاً من كل ما ورد يمكن تلخيص المشهد الإصلاحي بعدد من الأسئلة الأساسية أبرزها الآتي:

1 – هل تتمكن الحكومة وفي ظل الوضع السياسي الضاغط إنجاز البرنامج الإصلاحي في الوقت المحدد بحيث يمكن على أساس تحديد موعد مؤتمر "بيروت 1"؟

2 – كيف سيتم تسويق هذا البرنامج وتوفير أطر لإقامة حوار واسع حول مندرجاته يشارك فيه السياسيون والمهنيون وهيئات المجتمع المدني؟

3 – هل سيكون البرنامج الإصلاحي بالجملة أو بالمفرق؟ واستطراداً، هل سيتم تطبيقه على مراحل وكيف؟

4 – وفي حال لم تتمكن الحكومة من الوصول إلى برنامج يحظى بتوافق سياسي، ما هي البدائل الأخرى المتاحة، وهل أن الوضع المالي يحتمل المزيد من الانتظار. ■

وزير الاقتصاد اللبناني سامي حداد:

الخصخصة حتمية وستبدأ بقطاع الاتصالات

حاوره: بهيج أبو غانم

النجاح المهني هو الذي أوصله إلى مركز الوزارة. لم يسع سامي حداد يوماً إلى الوزارة. جاءت هي إليه ارتكازاً على نجاحه المهني المتواصل. فمن مصرف لبنان إلى البنك الدولي كانت رحلة سامي حداد الطويلة مع النجاح وهو جمع بين فهمه لآليات عمل القطاع العام وبين الديناميكية في القطاع الخاص. وحتى في إطار مهامه في البنك الدولي كان عمله مع القطاع الخاص، ما أكسبه وبلور لديه مفهوماً متميزاً للعمل مع ما يتميز به من مبادرة ومن واقعية ومن فهم دقيق لواقع ومتطلبات المؤسسة الخاصة.

هذا على الصعيد المهني، أما على المستوى الشخصي فأبرز ما يتميز به الرجل هو تواضعه وشفافيته في العمل وفي التعامل ودماثة خلقه وبعده عن كل بهرجة المراكز وعقد المناصب وبغض النظر عن طبيعتها وعن وجهتها. فـ سامي حداد الوزير لا يزال هو نفسه كما عرفناه منذ نحو ربع قرن. في سلوكه، في ابتسامته الدائمة، في ترفعه عن الصغائر، في صراحته المعهودة، في تمسكه بقناعاته الواضحة. وصعوبة الحديث معه بالنسبة لنا هي في قربه الكبير منا. لكن سامي – حتى لا نقول معالي الوزير – يعرف دائماً كيف يجعلك قريباً منه، بل وبموازاته. وسامي حداد لا يعرف العصبيات والتعصب. عصبيته الدائمة هي وطنيته وموضوعيته وقناعاته. وهو رجل حوار وانفتاح ويؤمن بالتنوع في الآراء والاتجاهات.

تناول الحديث ورشة الإصلاح ومشكلة المديونية وكيفية التصحيح المالي، مروراً بالخصخصة، وصولاً إلى القضايا المتعلقة بوزارة الاقتصاد والتجارة. وهنا الحوار:

■ **لنبدأ بالبرنامج الإصلاحي من حيث مضمونه وتوقيته.**

□ الحديث عن البرنامج الإصلاحي ينطلق من تحديد الأهداف المرجوة منه، وهذا يدعونا إلى وجوب الاعتراف بأن اقتصادنا مريض ويتفاقم وضعه عاماً بعد عام. ولحسن الحظ فإننا قادرون على علاجه إذا اتخذنا الإجراءات اللازمة. والمرض الذي نشكو منه اسمه الدين القائم نتيجة العجز المتراكم في المالية العامة. ولم يعد الحديث مفيداً كثيراً عن أسباب هذا الدين بقدر ما يفيد البحث عن سبل تخفيض العجز. ومن الطبيعي أن خفض العجز وتقليص الدين يفرض السعي إلى زيادة الواردات والتخفيف من النفقات.

إن خفض النفقات أو عصرها أمر ممكن علماً أنني لا أملك التفاصيل الكاملة عنها كما تملكها وزارة المالية. لكن ما أعرفه أن معظم النفقات في الموازنة هي نفقات جارية (رواتب وأجور) بينما الإنفاق الاستثماري متواضع جداً. وبالنظر إلى صعوبة تخفيض عدد الموظفين في ظل الظروف الحالية، فإن "عصر الرواتب" لن يوفر مبالغ كبيرة.

وما يمكن ذكره في هذا المجال والذي لم يعد سراً، هو إلغاء مجلسي الجنوب والمهجرين تدريجياً وضمن فترة قصيرة يتم خلالها صرف مبالغ معينة ومتواضعة إلى أن يتم إقفالهما نهائياً.

أما في الوزارات الأخرى، فأشير إلى وزارة الاقتصاد والتجارة مثلاً، حيث يمكن توفير مبالغ معينة وإن لم تكن كبيرة، من خلال الغاء الدعم عن القمح والشمندر. فأنا مقتنع بأننا في حاجة لكل قرش من هنا أو من هناك.

زيادة الـ TVA

■ **إذا كانت هوامش خفض النفقات محدودة فماذا عن زيادة الواردات؟**

□ الواقع، أن الشق الأساسي والأهم في مسألة العجز يكمن في زيادة الواردات وهو أمر صعب اقتصادياً ومؤلم اجتماعياً. ويمكنني أن أتناول هذا الأمر من خلال البيان الوزاري للحكومة والذي على أساسه نالت الثقة. فقد أشار البيان إلى وثيقتين مهمتين: الأولى هي "باريس 2" والتعهدات التي سبقته، والثانية مشروع موازنة العام 2005 الذي أعده الرئيس السنيورة يوم كان وزيراً للمالية في خريف العام 2004. وبالتالي ورد في البيان ما يتعلق بزيادة الضريبة على القيمة المضافة TVA. وأسمح لنفسي بإعلان ذلك لأن البيان الوزاري جاء على ذكرها لكنه لم يحدد مقدار الزيادة وما إذا كانت ستتم على مرحلة أو مرحلتين، كما لم يحدد التوقيت. لكن هذا القرار سيتم اتخاذه قريباً جداً وسيعرض على مجلسي الوزراء والنواب.

ولقطف النتائج في حين أن الأمر وصل إلى حدٍّ بات يستوجب "اجراءات على النار" لزيادة الإيرادات.

خصخصة الهاتف

غير أن خفض حجم الدين بصورة ملحوظة يخلق تغييراً أساسياً لا يتم إلا عبر الخصخصة لاسيما في قطاع الاتصالات القادر على توفير سيولة لا يمكن الآن وقبل اكتمال الملف تقديرها، لكنني أتوقع منها نحو 3 مليارات دولار. لقد سمعنا عن شركة "أنفستكوم" التي باعت ربع أسهمها بـ 750 مليون دولار، ما يعني أن الشركة تساوي 3 مليارات. نحن لدينا 3 أو 4 شركات في قطاع الاتصالات بدءاً بخصخصة "أوجيرو" التي ستتحول إلى "ليبان تليكوم" ومن ثم هناك موجودات الدولة في الهاتف الخلوي. صحيح أن هذه الملفات ليست جاهزة والأفضل عدم خصخصة الشركات دفعة واحدة لأن مصلحة الدولة تقتضي بيع الواحدة تلو الأخرى في ضوء مراقبة الأسواق واختيار التوقيت المناسب. ووزير الاتصالات يقوم بجهد متواصل وعند تجهيز إحدى شركات الاتصالات سيتم تخصيصها.

إلى ذلك، هناك شركة طيران الشرق الأوسط التي لها قيمة كبيرة وهي في محفظة مصرف لبنان، وأنا مع بيع هذه الشركة وبسرعة. لذلك، يمكن القول أن الخصخصة تساهم في خفض العجز والتخفيف من النفقات، ونتمكن من خلالها، وكما يحصل بعد "باريس 2" من الحصول على قروض ميسرة يتم من خلالها خفض كلفة الدين وتحقيق تحسن ملحوظ في نسبة العجز.

الهدر المقونن

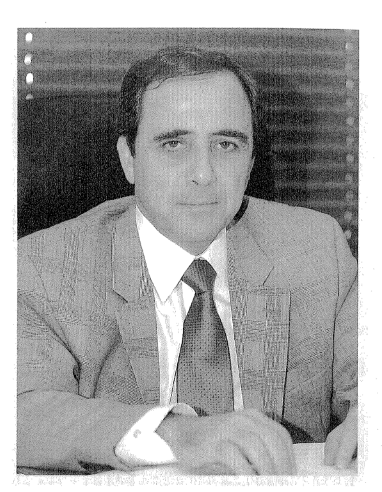
■ **لكن هناك ما كان يسميه الرئيس السنيورة بالهدر المقونن؟**

□ ربما تقصد بذلك نفقات الأمن والجيش؟

■ **أقصد في هذا السياق مسألة تعدد الأجهزة المعنية بالخدمات الصحية والاجتماعية كالضمان الاجتماعي وتعاونية الموظفين وتعاونيات الجيش وقوى الأمن الداخلي؟**

□ ليست لدي تفاصيل كافية عن هذه الأمور لأنني جديد على القطاع العام. ولكن أعتقد أن كل ما ذكرته لا يوفر أموالاً كبيرة كتلك المتأتية من الطاقة والضريبة المضافة. فزيادة الواردات وعصر النفقات هي سياسة صعبة اقتصادياً ومؤلمة اجتماعياً لأنها لا تساعد كثيراً على حفز النمو. ومع ذلك هناك أمر أساسي حالياً والذي سيكون من أعمدة الإصلاح ويتمثل في إيجاد شبكة الأمان الاجتماعي والتي تخص الفئات ذات الدخل المحدود والمتعلقة بالنواحي الصحية وسواها.

والواقع أن نسبة إنفاق لبنان على القضايا التعليمية والصحية والاجتماعية مرتفعة جداً سواء مقارنة مع دول المنطقة أو مع تلك التي تشبهنا بأوضاعها. غير أن المشكلة الكبيرة هي أن هذه التقديمات ليست موجهة بشكل سليم إلى ذوي الدخل المحدود نظراً إلى وجود الهدر وسوء الاستخدام، وهذه المسألة سنعالجها بمساعدة البنك الدولي والأمم المتحدة لاعتماد توجهات



... وأسعار الطاقة

أما الأمر الثاني الأساسي المتعلق بزيادة الواردات، فيخص كل شيء له علاقة بالطاقة. لقد ارتفعت الأسعار عالمياً وإلى مستويات غير مسبوقة، وبات لذلك انعكاسات قوية على الكهرباء. صحيح أن هناك مشاكل كثيرة في الكهرباء، ولكن لو فرضنا أن هذا المرفق في وضع مثالي وليس هناك أي هدر، فإن مجرد ارتفاع أسعار الطاقة سيخلق عجزاً إضافياً يقدر بين 400 و500 مليون دولار للعام 2005. وبالطبع هذا الأمر يقود إلى البحث في أسعار الطاقة والبنزين والمازوت. فأسعار الكهرباء مرتفعة فعلاً، فهل ترتفع مجدداً أم يرتفع سعر البنزين أو المازوت؟ من المؤكد أن ثمة ارتفاعاً في مكان ما وتراجعاً في مكان آخر ولكن المحصلة بصراحة ستكون إيجابية بالنسبة إلى المالية العامة وسلبية على المواطن والمستهلك.

■ **ألا يمكن فرض ضرائب أخرى؟**

□ ثمة ضريبة على الفائدة المصرفية استحدثت قبل سنوات قليلة وبمقدار 5 في المئة. هذه الضريبة لم يتقرر شيء بشأنها، وربما تتم زيادتها رغم أنني لست من هذا الرأي، نظراً إلى آثارها الجانبية. غير أن اللجوء إليها أمر سهل وهدفه الحد من العجز. إلى ذلك، في الإمكان فرض ضريبة على الدخل ولكن ذلك يحتاج إلى وقت للتحضير



جديدة. ولا نقول أننا سنقدم على خفض الإنفاق بل سنقوم على إعادة النظر في آلياته بحيث يصيب الشرائح المستهدفة من هذه الخدمات.

■ **يعني المقصود استبدال الدعم المعمم بدعم يصل إلى الفئات المحتاجة إليه؟**

□ هذا الأمر يعود إلى وزارة الاقتصاد وإلى غير وزارات ويتعلق بالدعم. فنحن مثلاً لن نحرك سعر الرغيف، فإذا كانت ربطة الخبز بـ 1500 ليرة، فهذا سعر مقبول بالنسبة إلى ذوي الدخل المحدود، ولكن هناك فئات أخرى قادرة على دفع سعر أعلى. والحال الأمثل هو إعطاء دعم مباشر (نقداً) للفئات محدودة الدخل ورفع السعر. والأمر نفسه بالنسبة إلى البنزين حيث أن القادرين على الدفع أكثر من غير القادرين واستهلاكهم أكبر. إذاً المشكلة هي في الآلية وفي عدم توافر الإحصاءات إلا في القطاع المالي والمصرفي فكيف نستطيع توجيه الإنفاق على مستحقيه.

■ **لذلك، يتم اللجوء إلى الأسلوب السهل؟**

□ صحيح، ولكن هذا الاستسهال كلفته كبيرة على المالية العامة.

الإصلاح وليس التصحيح

■ **إن ما سبق لجهة زيادة الإيرادات وخفض الإنفاق ربما يقع في خانة التصحيح المالي وليس الإصلاح. فالسؤال هو أي حزمة إصلاح ممكنة؟ وما هي أولوياتها؟ وهل الصعوبة في التقنيات أم في التوافق السياسي؟**

□ هذا كلام صحيح وأساسي. ولكن لنعد إلى "باريس 2" فما قام به الرئيس الشهيد رفيق الحريري كان بمثابة أعجوبة وبشهادة كل الاقتصاديين. فلبنان حصل وخلال شهرين على 2,5 مليار دولار ومن دون أية شروط، أي ما يمثل نحو 20 في المئة من الدخل القومي. وهذا الأمر عجزت عنه دول عدة بما في ذلك مصر التي يساوي اقتصادها 5 مرات اقتصاد لبنان، حصلت على 1,5 مليار دولار ومن ضمن شروط، ولم تحصل عليها لأنها لم تنفذ الشروط. وبعد ذلك اتفقنا مع القطاع المصرفي الذي نفذ الشق المتعلق به، ولما جئنا إلى الشق الثالث أي الإصلاح لم نفعل شيئاً سوى ضريبة الـ TVA. وبعد "باريس 2" حصل تحسن في خدمة الدين لكننا لم نسوق وطغت الخلافات السياسية. وها نحن عدنا من جديد فالذين ساعدونا في السابق يريدون مساعدتنا مرة أخرى ولكن هذه المرة بالشروط التي وعدنا بها سابقاً. لذلك من الضرورة بمكان الدخول إلى هذه القضية من الباب العريض، فلنتحاور مع بعضنا البعض وليقل كل منا رأيه، ولنطرح الأمر على مؤسساتنا. ومن له رأي آخر فليقدم حلولاً بديلة. المهم أن نتصارح ونقول الحقيقة التي هي بشعة ومؤلمة. هناك حالة مرضية لا يعرفها البعض وينكرها البعض الآخر ولا بد من المصالحة السريعة جداً.

قرار زيادة الـ TVA قريباً، تنفيذاً للبيان الوزاري

امتلاك مصرف لبنان لـ "طيران الشرق الأوسط" يتنافى مع قانون النقد والتسليف

الدين داخلي

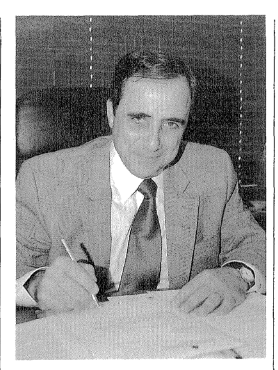
وهناك في مسألة الدين حقيقة أساسية لا يعرفها الناس ويعبر عنها مسؤولون بطريقة غير صحيحة. فالدين هو دين داخلي، والخارجي منه 15 في المئة بأقصى حد، وبالتالي فإن المصارف اللبنانية هي الدائن الأكبر. ثم هناك تسمية سندات "اليورو بوند"، فأين هي أوروبا إذا كان هناك لبناني يستدين من لبناني آخر بعملة الدولار. وبالتالي ما معنى الدين الداخلي؟ إن أي دولة تستطيع أن تفي بدينها الداخلي إذا كان بالليرة من دون حدود حتى ولو اضطرت إلى طبع العملة. أما إذا كان الدين بالدولار فلا تستطيع وإذا تأخرت في التسديد أو أعادت الجدولة فإن ذلك سيؤثر سلباً على القطاع المصرفي. هذا الأمر لن يحصل لكن ذلك يشير إلى أن الأجنبي ليس مهتماً وبالتالي لا نستطيع أن نفعل مثل الأرجنتين. إذاً المشكلة المهمة هي مسألة الدين، وإلى جانبها مشكلة إعادة توجيه الإنفاق الاجتماعي ليستهدف ذوي الدخل المحدود وهذا ما سنتوصل إليه بمساعدة مؤسسات أجنبية، وستكون له أولوية.

■ **اعتقد أن مسألة إعادة توجيه الإنفاق تشمل خدمات أخرى غير الصحة؟**

□ نعم خذ التعليم مثلاً، لدينا مناطق فيها أفضل تعليم في العالم لكن الإحصاءات المتوفرة تصدم، ففي المدارس الابتدائية، تشير المعلومات إلى أن لكل 17 تلميذاً أستاذاً فضلاً عن وجود سوء توزيع حيث هناك فائض في أماكن ونقص في أماكن أخرى، وهذا الأمر ينبغي إيجاد حل له. أما في القسم الثانوي فلكل 7 طلاب أستاذ. وهذا الواقع يشير إلى أن خدماتنا ذات كلفة عالية سواء في التعليم أو في الصحة وربما يكون مستواها أدنى من كلفتها.

"ترشيق" القطاع العام

■ **إذاً، فإن حزمة الإصلاح لا بد أن تشمل أيضاً عملية ترشيق القطاع العام؟**



□ لا شك، أن القطاع العام سيتقلص حجمه تدريجياً، وهذا ما يحصل حالياً. ودور القطاع العام في عملية الإصلاح لن يغيب بل سيتحول من المنتج أو التاجر إلى المنظم والمراقب، لاسيما من خلال الهيئات الناظمة للاتصالات أو الكهرباء أو لسواهما. وإنني على يقين أن القطاع الخاص سيتحرك بعد تحقيق هذه الإصلاحات، ذلك لأن الأمور السياسية والأمنية ستهدأ وتستقر، ثم إن المؤتمر في حال نجاحه سيشكل حافزاً للقطاع الخاص المقيم والمهاجر فضلاً عن القطاع الخاص العربي. فهناك كما هو معروف فوائض متراكمة وتبحث عن فرص، والمستثمرون العرب راغبون في الاستثمار إذا ما وجدوا إصلاحاً وهدوءاً وحوافز.

الخصخصة والبعد الاجتماعي

■ **نعود إلى الخصخصة كحافز مهم للاستثمار؟**

□ نعم، للخصخصة مؤيدون ولها معارضون، لاسيما لأسباب سياسية واجتماعية. والمعارضة الأساسية للخصخصة تكمن في كونها تصرف عمالاً وموظفين. هذا الأمر يحصل في دول لديها فائض، ونحن ليس لدينا فائض. "الميدل إيست" صرفت العدد الفائض ودفعت للمصروفين تعويضات كاملة. لذلك فالتخصيص سيزيد فرص العمل سواء في الاتصالات أو في الكهرباء حيث متوسط الأعمار أكثر من 55 عاماً. كما أن الخصخصة تخلق فرصاً أمام كفاءات متوفرة وهي منتظرة.

مشكلة الدين العام تتطلب قرارات صعبة

ضرورة توجيه الدعم الحكومي إلى من يستحقونه

أما الاعتراض الثاني على الخصخصة فهو أنها احتكار وستأتي بشركات كبرى تأكل السوق لاسيما في القطاعات ذات الطابع الاحتكاري كالاتصالات مثلاً. وفي هذا المجال قلنا أنه سيكون هناك شريك ستراتيجي يملك نسبة معينة ويكون مسؤولاً عن الإدارة، والقانون الصادر يكفل ذلك ويوفر فرصة لطرح الأسهم في البورصة.

هذه هي بعض الحلول المطروحة، وإذا كانت هناك بدائل فنحن مستعدون للبحث فيها، المهم معالجة هذه المشكلة الكبيرة ذلك أن المديونية أمر لا يطاق.

■ **ولكن ماذا عن التوافق السياسي وهو شرط أساسي لتحقيق الإصلاح؟**

□ هناك أكثرية نيابية واضحة، والوزارة حصلت على ثقة كبيرة. بالنتيجة ستظهر الأيام ما إذا كان هناك إقدام أم لا، وأنا متفائل بذلك. ولكي نتقدم سنقول للناس حقيقة الوضع، والأرقام موجودة ولكن البعض لا يريد أن يقرأها. إلى ذلك أنا متفائل لأن هناك تعاطفاً كبيراً معنا وستأتينا مساعدات ضخمة.

وثانياً، لأنه عندما تشرح للبناني حقيقة الأمر فإنه يستوعب ذلك ... فهذا هو الوضع، الخارج يريد مساعدتنا، فعلينا مساعدة أنفسنا. والواقع أنه ليس هناك حلول كثيرة، ولا بد من الضرائب والخصخصة فالـMENU لا تضم خيارات كثيرة ...

إلى ذلك، ليست هناك هبات إطلاقاً، بعض الناس يحلمون بأن بعض الدول المصدرة للنفط ستعطينا الطاقة من دون مقابل، هذا الأمر لن يحصل. كل ما يمكن أن نراه هو قروض ميسرة من هذه الدول.

■ **ماذا عن التسنيد؟**

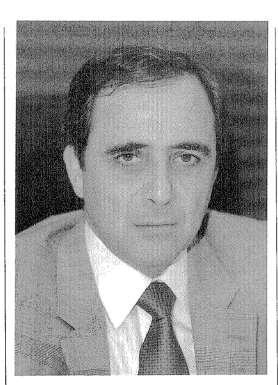
□ إنه موضوع يجري الحديث حوله منذ فترة وكأنه الحل السحري. فأين يمكن اعتماد هذه الأداة. هناك فقط تسنيد للواردات وهي كناية عن قبض الإيرادات سلفاً بدل قبضها سنوياً، وبالتالي فإنها لا تولد إيرادات ذات أهمية. أنا لا أقول إنها وسيلة سيئة ولكنها ليست الحل فلن "تشيل الزير من البير" كما يقال.

الدعم: بداية غير مشجعة

■ **لنعود إلى مسألة دعم السلع وتحديداً من وزارة الاقتصاد والتجارة حيث البداية لم تكن مشجعة بالنسبة إلى الشمندر؟**

□ إنني متأسف لأننا تراجعنا مرتين ولأسباب سياسية. أنا مقتنع بأنه إذا كانت الزراعة اللبنانية قائمة على القمح والشمندر والتبغ فلا ضرورة لها. لست ضد الزراعة ولكنني معها إذا انطوت على قيمة مضافة وقدرة تنافسية. ففي الاقتصاد اللبناني الأرض غالية لأنه بلد صغير، والطاقة غالية لأن ليس هناك طاقة، وكلفة اليد العاملة مرتفعة. هذه معطيات قائمة ويأخذها المستثمر في الاعتبار وبالتالي فإن المنافسة لا بد أن ترتكز على القيمة المضافة في الزراعة، من العنب نصنع نبيذاً وعرقاً، ومن الزيتون زيتاً معبأ بعبوات معدة للتصدير. وهناك الزراعة القابلة للتصنيع وهناك المجوهرات والأدوية الطبية.

فالدعم مكلف ولا يصل إلى من يستحقه، ففي زراعة القمح مثلاً اليد العاملة تمثل 5 في المئة بينما 50 في المئة منه يعود إلى ثمن الأرض العائدة لملاكين كبار. فالمشكلة في آلية الدعم. الدولة ليست شفافة لتشتري وتخزن وتبيع



وهي غير مؤهلة لذلك. وعلى أي حال نحن قررنا أن يكون الدعم على أساس الدونم، وما زلت عند قناعتي بضرورة إلغاء مديرية الحبوب والشمندر السكري، إذ لا جدوى من الدعم بهذه الطريقة. أبحث عن المزارعين الصغار وأعطيهم الدعم ولا أريد أن أتعاقد مع أحد للشراء أو البيع.

نلزم المزارع بزراعة القمح أو الشمندر وربما هو يريد زراعة أخرى يراها أكثر جدوى. فهل الدولة أدرى منه؟ لنساعد المزارع الصغير مباشرة بدعم معين أو بالإرشاد وليزرع ما يشاء.

■ ماذا على صعيد قطاع التأمين؟

□ إنه قطاع مهم كثيراً وهناك قانون جديد سنرفعه إلى مجلس الوزراء الشهر المقبل، وهو قانون حديث أعده خبراء كنديون وراجعه خبراء فرنسيون. ويوفر القانون لجنة رقابة كتلك القائمة على المصارف، مستقلة وفيها عناصر كفوءة من القطاعين العام والخاص.

خصخصة "الميدل إيست" سترفع عدد الطائرات الى 20 طائرة

دعم القمح يعطي المزارع 5 في المئة ويعطي مالكي الأرض 50 في المئة

ثمة ثلاثة فروع في التأمين: الصحي، والحوادث والسرقة، ثم التأمين على الحياة وهو الأهم وينبغي تطويره وتنميته لأنه يعني عملياً إدخاراً طويل الأجل غير متوافر حالياً في لبنان. فالإدخار عموماً مهم، والطويل الأجل أكثر أهمية لأنه يحتاج إلى توظيفات طويلة الأجل كالإنسان مثلاً، ويلعب دوراً في تطوير الأسواق المالية. فشركة التأمين على الحياة لديها مدخرات فأين نستثمرها؟ حالياً هناك سندات خزينة وبعض الأسهم، ولا بد من توسيع الخيارات كشركة طيران الشرق الأوسط وسواها.

خصخصة "الميدل إيست"

■ ثمة من يلومك على أنك طرحت شركة طيران الشرق الأوسط للخصخصة وكأنها قطاع عام علماً أنها شركة تعمل بموجب قانون التجارة، فماذا تقول؟

□ لقد تم حجز طائرة للشركة في تركيا وكان ردنا أنها قطاع خاص بموجب القانون، ولكن في الواقع أنها ملك البنك المركزي، وكيف يمكن أن نفسر للغير أن البنك المركزي قطاع خاص. المسألة ليست مسألة قانون. وعلى أي حال أنا على يقين أنه إذا تم بيع الميدل إيست بطريقة صحيحة وشفافة، تصبح، خلال 3 أو 5 سنوات، الطائرات التسع الحالية 20 طائرة. وستزيد الوظائف في الشركة لأن هناك العديد من الخطوط التي لا يتم تشغيلها. ليس في تاريخ البنوك المركزية أن مصرفاً امتلك شركة طيران وأنا أخشى أن تبقى الشركة في القطاع العام وتبقى عرضة للضغوط السياسية وحشر الموظفين فنعود إلى ما كنا عليه، فما هو العذر لعدم بيعها.

■ ولكن بيعها ليس له تأثير على المالية العامة؟

□ نعم ليس له تأثير، ولكن أليس من الأفضل أن يكون لدى البنك المركزي احتياطي قطع من أن يكون له أسهم في الميدل إيست؟ إن الأمر يتنافى مع نص وروحية قانون النقد والتسليف. وأنا على أي حال لا أتحدث عن المالية العامة ولا عن القانون، أتحدث عن المنفعة الاقتصادية. قبل الحرب كانت الشركة مزدهرة وفي أوائل السبعينات كان 70 في المئة من الركاب ترانزيت، اليوم يشكل الترانزيت بين 5 و10 في المئة. لننظر ماذا فعلت شركة الطيران سواء في دبي أو في سنغافورة، فهي تخلق فرص عمل مباشرة وغير مباشرة.

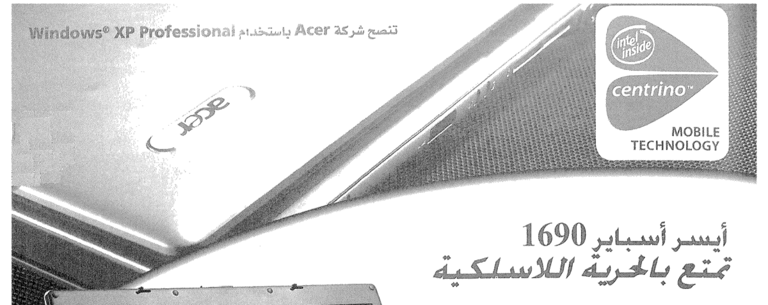
■ مجلس الإدارة يرغب في البيع منذ العام 2002، وهو كلف مؤسسة التمويل الدولية IFC التي اقترحت التريث لأن التوقيت ليس مناسباً؟

□ أنا أعتقد أن شركة "الميدل إيست" يجب بيعها وليس من الضروري أن يكون الشريك الستراتيجي شركة طيران أخرى. تباع لجهة موثوقة بنسبة معينة ويتم طرح الباقي في البورصة فيصبح الراكب مساهماً.

قانون بلا جهاز

■ ماذا عن حماية المستهلك؟

□ حماية المستهلك قضية مهمة لأنها مسألة حضارة. خصوصاً بعدما أصبح لدينا قانون عصري أعده المرحوم **باسل فليحان**. ولكن ما العمل ولدينا 50 مراقباً بالكاد قادرون على الحماية في قطاعين أو أكثر. إنه موضوع حساس ومن يتخذ إجراءات لحماية صحة وسلامة الإنسان يتهم بأنه يلحق الضرر بالمؤسسات. المطلوب تعزيز الكادر البشري ورصد الاعتمادات اللازمة، والمطلوب كذلك توعية المستهلك. إنها مسألة دقيقة وتحتاج إلى وقت وإلى جهود وإلى نشر ثقافة معينة بين المواطنين. ■



أيسر أسباير 1690
تمتع بالحرية اللاسلكية

يجمع أيسر أسباير 1690 كل تقنيات الوسائط المتعددة التي تستغل طاقة التكنولوجيا النقالة من إنتل سنترينو Intel Centrino Mobile Technology وتوفر هذه التكنولوجيا مجموعة واسعة من الخدمات لأعمال المكتب وبرامج التسلية . كذلك يقدم هذا الكومبيوتر الدفتري حرية التمتع بمعظم تطبيقات المنزل الرقمي الحديثة في بيئة لاسلكية مستقلة. ويتضمن أسباير 1690 شاشة Crystal Brite الواسعة ذات التقنيات العصرية التي تؤمّن نقاءا مميزا ما يسهّل ويفعّل تصفّح الانترنت ومشاهدة افلام الـ DVD ومراجعة النصوص وتخزين الصور.

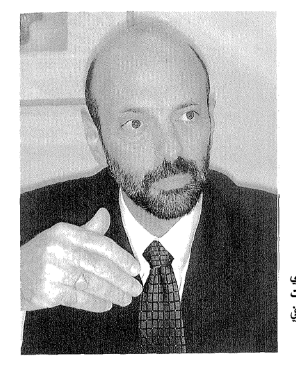
CrystalBrite

- Intel® Centrino™ Mobile Technology
  - Intel® Pentium® M Processor
  - Intel® PRO/Wireless 2200BG
  - Mobile Intel® 915PM/GM Express chipset
- Microsoft® Windows® XP Home Edition
- Acer CrystalBrite 15.4" WXGA 1280 x 800
- ATI Mobility™ Radeon® X700 with up to 256MB VRAM or Intel® Graphics Media Accelerator with 128MB shared memory
- 512MB (2x 256MB) DDR2 RAM (upgradable to 2048MB)
- up to 120GB ATA/100 Hard Disk drive
- DVD Dual Double Layer (slot loading), 4 in 1 card reader
- WLAN 802.11b/g
- 3x USB (2.0), Firewire, Infrared
- 1* Year Carry In
  (International travellers warranty - ITW)

للمساعدة والدعم والمعلومات:
أيسر الإمارات ٢٢٣٧ -٨٠٠
أيسر السعودية ٠٠٤٥ -٨٠٠
كل الدول الأخرى ٩٧١٤٨٨١٢١١١+

www.acer.ae

acer



ممثل البنك الدولي في لبنان عمر الرزاز:

برنامج لبناني للاصلاح مدعوم دولياً

نيويورك – الإقتصاد والأعمال

شارك ممثل البنك الدولي في لبنان عمر الرزاز في اجتماعات نيويورك التي تناولت موضوع دعم لبنان، ولعب دوراً حيوياً في بلورة المناقشات والحوارات نظراً إلى اطلاعه الواسع بأوضاع الاقتصاد اللبناني ومعرفته الدقيقة في الكثير من الملفات المطروحة.

"الاقتصاد والأعمال" التقت عمر الرزاز في نيويورك، وهنا الحوار:

■ **المطلوب من لبنان تقديم برنامج مفصّل يعقد على أساسه مؤتمر بيروت. ما هي العناوين الأساسية التي ينبغي على لبنان أن يركز عليها؟**

□ الاجتماعات كانت بناءة وتناولت مسألة التحضير للاجتماع مع الدول المانحة وبرنامج دعم لبنان وهو عبارة عن ستراتيجية يضعها البنك الدولي وتحدد دوره. كما تطرق البحث إلى محفظة القروض التابعة للبنك في لبنان وسبل تنشيطها وتحفيزها. هناك نحو 1,5 مليار دولار للبنك والدول المانحة والصناديق مرتبطة بمشاريع محددة، وهي مجمدة منذ فترة طويلة ولا يتم استخدامها. وعند انعقاد المؤتمر سيسأل لبنان عن عدم تنفيذ المشاريع ؟

هذه هي العناوين الأساسية للمؤتمر، أحدها هو قدرة لبنان على استيعاب المشاريع، وسيكون بين المواضيع الخطوات الفعلية المتخذة لاستيعاب المزيد من المشاريع. بعض هذه الخطوات لها علاقة بعملية الاستملاك التي كان لها دور في تأخير بعض المشاريع. مجلس الإنماء والإعمار خطا خطوات مهمة وهو يقوم بتسريع التنفيذ. نلاحظ أن هناك خطوات فعلية لكنها تحتاج إلى منهج متكامل للتعامل مع هذه المشاريع.

أما الجانب الثاني من عناوين المؤتمر، فهو "الأجندة" الإصلاحية. ثمة اتفاق واضح بين كل الأطراف المعنية أن برنامج الإصلاح ينبغي أن يكون لبناني المنشأ والنكهة والوفاق العريض. ونحن، كبنك دولي، نوافق كلياً على هذا التوجه لمعرفتنا بأن أي برنامج إصلاحي لا يلقى قبولاً ولا يعكس اهتمامات وطموح وهواجس اللبنانيين تكون احتمالات نجاحه ضئيلة جداً. فبسبب طبيعة العملية السياسية في لبنان وكيفية اتخاذ القرار وتطبيقه، نعرف جيداً أنه من دون وفاق وطني يصعب جداً ترجمة أي برنامج إلى واقع. أما المسألة الثانية فهي كيفية الوصول إلى هذا البرنامج ودور البنك الدولي في تنفيذه.

إن قدرتنا هنا تكون مقتصرة عادة على عرض البدائل والتجارب العالمية في موضوع الإصلاح، ولدينا العديد من الدراسات القطاعية في لبنان التي نستطيع أن نضعها في تصرف الحكومة. مثلاً قطاع الكهرباء قمنا بدراسته بعناية، وكذلك موضوع التقاعد والضمان الاجتماعي، ودرسنا بعناية النفقات العامة والموازنة.

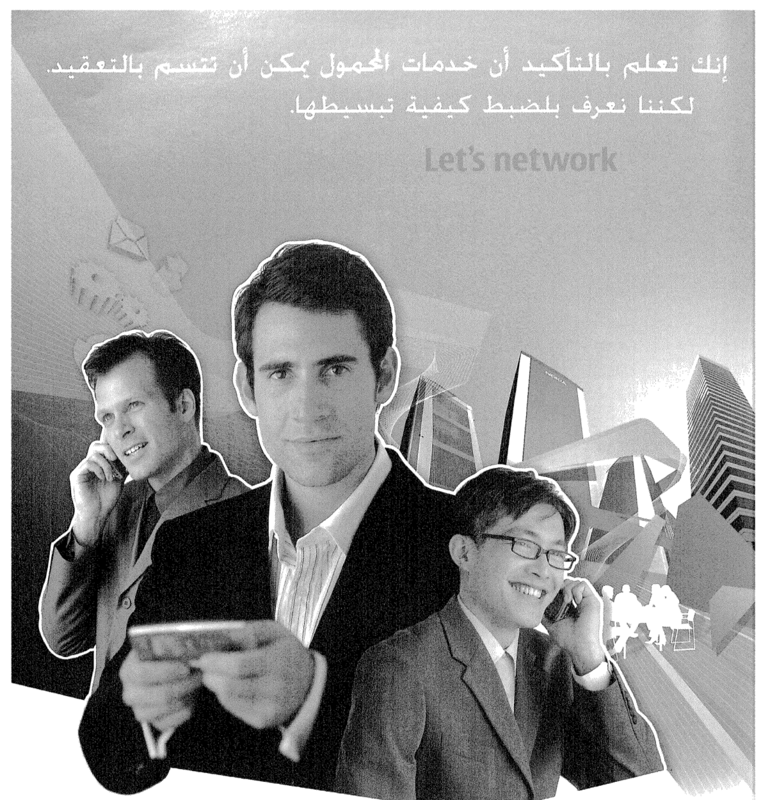
■ **هل تتضمن هذه الدراسات اقتراحات محددة؟**

□ نحن لا نضمنها "وصفات"، لأن الحلول يجب أن تصدر من البيئة المحلية، وهذه البيئة قانونياً وتشريعياً وسياسياً لها تفاصيلها. مثال على ذلك، قطاع الكهرباء، نحن نطرح تصورات على المدى الطويل، ونقوم بتشخيص المشكلة ونطرح البدائل. لكن اختيار البديل الأنسب هو مهمة الطرف اللبناني. نحن نقوم بتقديم المساعدة التقنية والتمويل عندما تتبلور الخطة. إن قطاع الكهرباء هو من أهم القطاعات التي ينبغي إعطاؤه الأولوية وكذلك إدارة الدين. وكنا قد أعددنا دراسة في العامين 2003 و2004 حول أفضل السبل لإدارة الدين، وصدر قانون والآن حان وقت تفعيله، وهذا يتطلب تدريب واتخاذ إجراءات معينة.

وهناك أيضاً الملف الاجتماعي وهو مهم جداً، في ما يتعلق بالضمان وسبل الوصول إلى بؤر الفقر في لبنان. فعند التقييم وجدنا أن الإنفاق الاجتماعي ليس قليلاً إذا ما قورن بإجمالي الإنفاق، لكن المشكلة ليست في حجم الإنفاق بل في أوجه الإنفاق الاجتماعي. وفي آليات هذا الإنفاق التي كانت وليدة لمرحلة ما بعد الحرب وبناء السلم الأهلي واستيعاب الميليشيات وعودة المهجرين، هذا كان كله ضرورياً في تلك الفترة، ولكننا الآن في القرن الـ 21 ولبنان بلد متوسط الدخل تلزمه الآليات إن لجهة شبكة الأمان الاجتماعي أو لجهة حماية الأقل دخلاً. هناك وسائل تناسب لبنان أكثر مما هو معتمد حالياً. نحن نتكلم عن هذه الدراسات بشكل عام والحكومة هي التي ستضع الورقة التي تعكس أولوياتها.

■ **ما هي العناوين العريضة لستراتيجية البنك؟**

□ هذه الستراتيجية أعددناها منذ فترة وأرسلناها للمصادقة في 2005/2/11 أي قبل 3 أيام من اغتيال الرئيس **رفيق الحريري**. وقد اضطررنا إلى وقف كل شيء. وكان أحد المحاور للحوار هو مراجعة الحكومة الحالية لهذه الستراتيجية والوقوف على رأيها في حال ضرورة إدخال أي تعديل. وكان هناك اتفاق كامل على المحاور الأساسية: الأول، هو إدارة الاقتصاد وحفزه على النمو، وهذا يتعلق بإدارة الدين والموازنة وترشيد الإنفاق، وتجاوز العوائق البيروقراطية والإدارية؛ المحور الثاني، يتعلق بقضايا الفقر والإنفاق الاجتماعي لاسيما في ملفي الضمان والصحة؛ والمحور الثالث، هو إدارة الموارد الطبيعية كالمياه والمياه الجوفية والصرف الصحي. ■


إنك تعلم بالتأكيد أن خدمات المحمول يمكن أن تتسم بالتعقيد.
لكننا نعرف بلضبط كيفية تبسيطها.
Let's network

خصخصة الميدل إيست:
أين التباين، ولماذا؟

في غمرة انكباب الحكومة اللبنانية على إعداد البرنامج الإصلاحي لملاقاة متطلبات مؤتمر الدول الداعمة والمانحة المتوقع انعقاده في بيروت أواخر هذا العام أو بدايات العام المقبل، برزت، بين جملة المواضيع المثارة، مسألة خصخصة شركة طيران الشرق الأوسط انطلاقاً من كونها شركة مملوكة بنسبة 99 في المئة من قبل مصرف لبنان الذي يعتبر رغم استقلاليته جزءاً من القطاع العام، وتتوزع نسبة الواحد في المئة على نحو 2600 مساهم بينهم موظفون في الشركة.

رياض سلامة

وقد أثارت مسألة خصخصة شركة طيران الشرق الأوسط تبايناً في الرأي لاسيما لجهة المنطلق القانوني. ففي حين اعتبر وزيرا الاقتصاد والتجارة والمالية **سامي حداد** و**د. جهاد أزعور** أن "الميدل إيست" تندرج حكماً ضمن برنامج الخصخصة المزمع إعداده لكونها شركة حكومية، فإن رئيس مجلس إدارة شركة طيران الشرق الأوسط **محمد الحوت** يعتبرها شركة خاصة وتعمل وفق أحكام قانون التجارة.

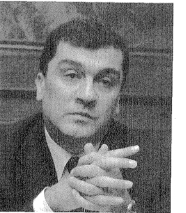
واستناداً إلى ذلك، يرى **الحوت** أن طرح كل أو بعض أسهم الشركة للاكتتاب العام أو الخاص يحتاج إلى قرار من الجمعية العمومية أو بصورة أكثر تحديداً من مصرف لبنان.

غير أن السؤال المطروح هو: هل أن التباين في الرأي حول "الميدل إيست" يقتصر على المنطلق القانوني كما يبدو ذلك ظاهرياً، أم أن التباين يخفي جانباً آخر من المسألة يدور حول مدى رغبة مصرف لبنان في ترتيب صيغة ما لملكية الشركة بدلاً من ملكية مصرف لبنان؟ واستطراداً، هل أن التباين في الرأي يتعلق بأولوية برنامج الخصخصة.

مسألة توافق

وأشار **الحوت** إلى أن الاستعداد للخصخصة قائم منذ سنوات وأن مجلس الإدارة والجمعية العمومية اتخذا في أيار/مايو الماضي قراراً قضى بالعمل على طرح أسهم الشركة في بورصة بيروت، وأن تنفيذ الإدراج مرتبط بعدد من التحضيرات القانونية والمالية وتطور أوضاع بورصة بيروت.

ويذهب **الحوت** إلى أبعد من ذلك في مسألة الرغبة في خصخصة الشركة، ليعود إلى العام 2000 حيث تم تكليف مؤسسة التمويل الدولية IFC وتوقيع اتفاقية معها من أجل مساعدة الحكومة اللبنانية بصفة استشارية على رسم الخطة اللازمة التي تمكن مصرف لبنان من التفرغ كلياً أو جزئياً عن أسهمه في شركة طيران الشرق الأوسط.


محمد الحوت

وأوضح **الحوت** أن طرح أسهم الشركة للخصخصة يخدم تقييم الشركة وإظهار قيمتها السوقية التي تعكس مقدار الجاذبية التي تنطوي عليها بالنسبة إلى المستثمرين، كما أن بيع الأسهم يفرض على الإدارة أن تكون أكثر شفافية وإفصاحاً.

واعتبر **الحوت** أن تناول مسألة خصخصة "الميدل إيست" ينبغي أن ينتقل من التصريحات الإعلامية إلى الحوار الجدي حول عملية إنجاح طرح أسهم الشركة من خلال الأسئلة الأساسية الآتية:

– هل من الأفضل طرح كل الأسهم أو بعض منها واحتفاظ مصرف لبنان بحصة ما؟

– هل من المفيد أن يكون هناك شريك ستراتيجي يمتلك حصة كافية تمكنه من إدارة الشركة؟ وهل من المفيد أن يكون هذا الشريك الستراتيجي شركة طيران أم مستثمراً آخر؟ وما هي الشروط المطلوب توافرها في هذا المستثمر المؤتمن على الإدارة؟

– ما هي الإجراءات والشروط المطلوبة لإنجاح عملية إدراج أسهم الشركة في بورصة بيروت؟ وهل أن السوق المالية الحالية مؤهلة تماماً للتداول بهذا السهم؟

– هل أن التوقيت الحالي مناسب لطرح الأسهم انطلاقاً من قراءة موضوعية للمناخ العام السياسي والاستثماري وللاتجاهات السائدة في سوق الطيران؟

الإصلاح قبل الخصخصة

ولا ينسى **محمد الحوت** في معرض إبداء رأيه حول مسألة تخصيص "الميدل إيست" أن يتوقف عند بعض النقاط وأبرزها:

– إن الإقدام على خصخصة "الميدل إيست" كعملية مربحة إنما يؤكد على أهمية تقديم الإصلاح على الخصخصة، ذلك أنه من الأسهل تسويق شركة رابحة على تسويق شركة أو مرفق خاسر.

– إن "الميدل إيست" وبفضل خطة الإصلاح التي بدأتها منذ العام 1998 تمكنت من استيعاب الصدمات ومن التحوّل إلى شركة رابحة.

– إن طرح كل أو بعض أسهم الشركة ينبغي أن يأخذ في الاعتبار مسألة الأجواء المفتوحة المعتمدة من دون أي ضوابط أو معايير، وانعكاساتها السلبية على "الميدل إيست" وعلى تقييمها. ■

الحوت: لنبحث في شروط إنجاح عملية بيع الأسهم

محافظ بنك الكويت المركزي سالم الصباح

نظام إنذار مبكر وضوابط لتمويل المتاجرة بالأسهم

الكويت- دريد عودة

على الرغم من تذبذب سعر صرف الدولار وانكفائه أمام معظم العملات العالمية الرئيسة، يستمر بنك الكويت المركزي بسياسة ربط الدينار بالعملة الخضراء في إطار اتفاق ستراتيجي لدول مجلس التعاون الخليجي بجعل عملة "العم سام" مثبّتاً مشتركاً لعملاتها على طريق وحدتها النقدية، بما فيها إطلاق العملة الخليجية الموحدة في العام 2010.

هذا الهدف الحيوي، المتمثل باندماج الاقتصادات والأسواق الخليجية في المدى المتوسط، لا ينفي استفادة الكويت راهناً من سياسة ربط عملتها بالعملة الأميركية. ففي المحصلة النهائية- أقله حتى الآن- أسهمت هذه السياسة في تعزيز الاستقرار النسبي لسعر صرف الدينار إزاء العملات الأجنبية الرئيسية ومن بينها الدولار، وبالتالي أسهمت في تعزيز الاستقرار النقدي في الكويت.

وقد راكمت الكويت فوائد أخرى جرّاء هذه السياسة نظراً لتركيبة الاقتصاد الكويتي النفطية. فقد أدّى ربط الدينار بالدولار، وثبات سعر الصرف بينهما ضمن هوامش مضبوطة تحت سقف 3,5 في المئة صعوداً وهبوطاً، إلى استقرار في قيمة مداخيل البلاد من صادرات النفط المسعر بالدولار في الأسواق العالمية.

هذا ما أورده محافظ بنك الكويت المركزي الشيخ سالم عبد العزيز الصباح في لقاء مع "الاقتصاد والأعمال" تناول أيضاً أثر انخفاض قيمة العملة الأميركية على الاقتصاد الكويتي في ظل سياسة الربط، وانعكاس رفع الفوائد على الدينار (بموازاة رفعها على الدولار) على حركة الاستثمار، والأدوات التي اعتمدها البنك المركزي لامتصاص فائض السيولة وتجنب آثارها التضخمية، هذا بالإضافة إلى الإجراءات المتبعة لتجنيب القطاع المصرفي أية هزة في حال حدوث تصحيح كبير في سوق الكويت للأوراق المالية التي تشهد ارتفاعاً صاروخياً، لا سيما ما يتعلّق منها بضبط سقوف الائتمانات المصرفية المقدمة للإتجار بالأسهم وكذلك الاستثمارات المحفظية للبنوك نفسها في السوق. وهنا الحوار:

■ في ظل تذبذب سعر صرف الدولار الاميركي تجاه العملات العالمية، هل سيستمر البنك المركزي بسياسة ربط الدينار الكويتي بالدولار؟ وما هي أهمية هذه السياسة المعتمدة وما أهمية ذلك في إطار سياستكم النقدية وانعكاساتها على الاقتصاد الكويتي بشكل عام؟

□ لقد اختارت دولة الكويت أن تربط سعر صرف الدينار الكويتي بالدولار الأميركي ضمن هوامش معينة حول سعر التعادل بين الدينار والدولار اعتباراً من مطلع العام 2003 بموجب المرسوم الرقم 266 للسنة 2002 الصادر في 15 تشرين الأول / أكتوبر 2002. وجاء ذلك الاختيار في إطار التزامات دولة الكويت المترتبة على القرار الصادر عن قادة دول مجلس التعاون الخليجي بشأن اعتماد الدولار في المرحلة الحالية كمثبت مشترك لعملات دول المجلس تمهيداً لقيام الاتحاد النقدي وإطلاق العملة الخليجية الموحدة بحلول العام 2010. وتطبيقاً للمرسوم المشار إليه، أصدر بنك الكويت المركزي القرار الرقم (2003/1/1) بشأن تحديد سعر صرف الدينار، حيث نص في المادة الأولى منه على أن يكون سعر التعادل بين الدينار والدولار بمقدار 299,63 فلساً لكل دولار، في حين نصت المادة الثانية على أن يكون تحرك سعر صرف الدينار مقابل الدولار في حدود هامش لا تتجاوز نسبته 3,5 في المئة صعوداً وهبوطاً حول سعر التعادل المذكور.

وعلى هذا الأساس، توفر هذه السياسة قدراً مناسباً من المرونة لسعر صرف الدينار، وذلك على النحو الذي يرسخ الاستقرار النسبي لسعر صرف الدينار مقابل العملات الأخرى وفي مقدمها الدولار، ويساهم في الوقت ذاته في الحد من التقلبات الحادة أحياناً في أسعار صرف العملات الرئيسية في الأسواق العالمية.

أثبتت تلك السياسة فاعلية واضحة في تحقيق الهدف المنشود، وهو تكريس الاستقرار النسبي في سعر صرف الدينار مقابل العملات الأخرى ولا سيما الدولار منذ تطبيقها مطلع العام 2003. وفي ضوء ذلك، يمكن القول بأنه ليس هناك ما يدعو إلى إعادة النظر في تغيير سياسة ربط سعر صرف الدينار بالدولار في هذه المرحلة، مع الأخذ في الاعتبار البنية الهيكلية للاقتصاد الكويتي والعلاقات الاقتصادية التجارية والمالية مع العالم الخارجي. فالبنية الهيكلية والمتمثلة أساساً في الاعتماد على إنتاج وتصدير النفط واستيراد جزء ملموس من الاحتياجات من السلع والخدمات من الخارج، إلى جانب طبيعته المنفتحة على العالم الخارجي، تبرز أهمية السعي لتكريس الاستقرار النسبي لسعر صرف الدينار مقابل العملات الأخرى، وفي مقدمها الدولار. إذ من شأن الاستقرار في سعر صرف الدينار أن يساهم في تكريس أجواء الاستقرار النقدي في البلاد. وضمن هذا الإطار يمكن الإشارة إلى أن استقرار سعر صرف الدينار مقابل الدولار خلال العامين المنصرمين قد ساهم في استقرار قيمة المتحصلات من الصادرات النفطية لدولة الكويت مقومة بالعملة الوطنية التي تشكل الجانب الأعظم من إجمالي قيمة كل

محصلة إيجابية لربط الدينار بالدولار



من الصادرات السلعية والإيرادات العامة للموازنة، اخذاً في الاعتبار أن الدولار يمثل العملة التي يتم بها تحديد أسعار النفط في الأسواق العالمية.

■ الفائدة على الدينار ■

■ عمل البنك المركزي على رفع سعر الفائدة على الدينار مرات عدة. ما مدى ارتباط ذلك بسياسة رفع الفوائد على الدولار التي اعتمدها مجلس الاحتياط الأميركي؟ وهل رفع معدلات الفائدة على الدينار تعززه كأداة للإدخار وإلى أي مدى؟

□ قام بنك الكويت المركزي منذ مطلع تموز/ يوليو 2004 بإحداث 9 زيادات متتالية في سعر الخصم لديه، وبما مجموعه 250 نقطة أساس، ليصل بذلك سعر الخصم لدى البنك المركزي إلى 5,75 في المئة اعتباراً من 2005/10/3. وخلال الفترة ذاتها، أجرى بنك الاحتياط الفيدرالي (البنك المركزي) للولايات المتحدة الأميركية 11 زيادة في سعر الخصم على الدولار بما مجموعه 275 نقطة أساس. وعليه، ليس بالضرورة أن يقوم بنك الكويت المركزي بتحريك أسعار الفائدة على الدينار مع كل تحرك لأسعار الفائدة على الدولار، ولكن من المهم أن نحافظ على اتساق أسعار الفائدة على الدينار الكويتي مع الاتجاهات الحاصلة في أسعار الفائدة العالمية وفي مقدمها الدولار الأميركي اخذاً بالاعتبار ارتباط سعر صرف الدينار بالدولار، وكذلك اخذاً في الاعتبار تطورات الأوضاع الاقتصادية والنقدية والمصرفية المحلية.

لقد جاءت تلك الزيادات في سعر الخصم على الدينار في ضوء المراجعة المستمرة التي يقوم بها بنك الكويت المركزي لتطورات الأوضاع الاقتصادية والنقدية المحلية من جهة، والتطورات الحاصلة في أسعار الفائدة على العملات العالمية الرئيسية من جهة أخرى. فقد برزت الحاجة لإحداث زيادة في سعر الخصم لدى البنك المركزي وذلك بهدف ترسيخ الأجواء الداعمة لزيادة مقدرة البنوك المحلية على استقطاب الإيداعات بالدينار الكويتي والتي تشكل بدورها المصدر الأساسي للأموال التي تستخدمها البنوك لتلبية الاحتياجات التمويلية لمختلف القطاعات الاقتصادية المحلية. كما جاءت تلك الزيادات في سعر الخصم في إطار حرص بنك الكويت المركزي على ترسيخ جاذبية العملة الوطنية كوعاء للمدخرات المحلية وتعزيز تنافسيتها، حيث برزت الحاجة لإحداث الزيادات المذكورة آنفاً في سعر الخصم في ظل اتجاهات الزيادة التي تشهدها أسعار الفائدة على العملات العالمية الرئيسية وفي مقدمها الدولار.

وفي ما يتعلق بسؤالكم عما إذا كان من شأن رفع أسعار الفائدة أن يعزز من قدرة البنوك المحلية على استقطاب الإيداعات بالدينار، فالبيانات المتاحة بهذا الصدد تشير إلى اتجاه متوسطات أسعار الفائدة على ودائع العملاء لأجل لدى البنوك المحلية بالدينار الكويتي للارتفاع، اعتباراً من الربع الثالث من العام 2004 بعد أن بلغت أدنى مستوياتها خلال الربع الثاني من ذلك العام. وترتيباً على ذلك ارتفعت أرصدة ودائع القطاع الخاص بالدينار الكويتي لدى البنوك المحلية بنسبة 11,6 في المئة خلال العام 2004 مقارنة بارتفاع بلغت نسبته 7,4 في المئة خلال العام 2003. كما واصلت تلك الأرصدة ارتفاعها بما نسبته 8,1 في المئة في نهاية آب/ أغسطس 2005 مقارنة بنهاية العام السابق.

■ لا أثر على الاستثمار ■

■ ما هي الآثار الجانبية لسياسة رفع الفوائد على حركة الاستثمار في الكويت؟

□ إن أسعار الفائدة تؤثر على الاستثمار بمقدار ما يعتمد على الاقتراض بدلاً من التمويل الذاتي. وليس هناك ما يشير إلى أثر ملموس لرفع أسعار الفائدة على الدينار على معدلات الاستثمار في ظل استمرار تنامي معدلات السيولة المحلية والائتمان. فالبيانات تشير إلى مواصلة النمو في أرصدة الجزء النقدي المستخدم من التسهيلات الائتمانية المقدمة من البنوك المحلية لمختلف القطاعات الاقتصادية المحلية بنسبة 17,2 في المئة خلال العام 2004 بعد ارتفاعها بنسبة 22,8 في المئة خلال العام 2003. كما سجلت تلك الأرصدة ارتفاعاً بلغت نسبته 10,5 في المئة في نهاية آب/ أغسطس 2005 مقارنة بنهاية العام السابق. ويُستدل من ذلك على أن ارتفاع أسعار الفائدة على معاملات الإقراض لدى البنوك المحلية بالدينار الكويتي لم يكن لها تأثير سلبي على حجم الائتمان الممنوح من البنوك المحلية لمختلف القطاعات الاقتصادية المحلية.

■ استقرار نقدي ■

■ إنخفض الدولار الاميركي خلال العامين المنصرمين بنسب مهمة إزاء العملات الرئيسية وخصوصاً اليورو. كيف تأثر الاقتصاد الكويتي بهذا التراجع الحاد الذي سجّلته العملة الاميركية؟

□ لا شك بأن سعر صرف الدولار الأميركي مقابل العملات الأجنبية الأخرى قد شهد انخفاضاً واضحاً خلال العامين المنصرمين، حيث سجل سعر صرف الدولار الأميركي مقابل اليورو انخفاضاً نسبته 16,4 في المئة خلال العام 2003، ونحو 9,2 في المئة

خلال العام 2004. وقد يكون من المفيد الإشارة بإيجاز، قبل تناول مدى تأثر الاقتصاد الكويتي بالتراجع في سعر صرف الدولار مقابل العملات العالمية الأخرى، إلى السمات الهيكلية المميزة للاقتصاد الكويتي، ومن أبرزها صغر حجم ذلك الاقتصاد، وطبيعته المنفتحة على العالم حيث لا توجد أية قيود على تحركات رؤوس الأموال، واعتماده على إنتاج وتصدير النفط كمصدر أساسي للصادرات والإيرادات العامة للموازنة، علاوة على اعتماده على العالم الخارجي في الوفاء بجزء مهم من احتياجاته من السلع والخدمات. وفي ظل هذه البيئة المميزة للاقتصاد الكويتي، يبرز الدور المهم للاستقرار النسبي في سعر صرف الدينار الكويتي في مجال تحقيق أهداف السياسة النقدية المرتبطة بتكريس أجواء الاستقرار النقدي، ومكافحة التضخم المستورد، وزيادة توطين المدخرات المحلية التي تمثل رافداً أساسياً للأموال لدى البنوك المحلية.

وأخذاً في الاعتبار هذه السمات الهيكلية، يمكن القول أن الاستقرار النسبي الواضح في سعر صرف الدينار مقابل الدولار خلال العامين المنصرمين ساهم في ترسيخ الاستقرار في قيمة المتحصلات النفطية مقومة بالعملة الوطنية وبالتالي استقرار إجمالي قيمة كل من الصادرات السلعية والإيرادات العامة للموازنة العامة للدولة. ومن جانب آخر، ومع استقرار سعر صرف الدينار مقابل الدولار، فإن سعر صرف الدينار مقابل العملات الأخرى يتحرك في النمط ذاته اتجاه تحرك الدولار مقابل تلك العملات صعوداً وهبوطاً، وإن كان بدرجة أقل أخذاً في الاعتبار الهوامش المتاحة لتحريك سعر صرف الدينار مقابل الدولار والمشار إليها آنفاً. وعلى هذا الأساس، فمن شأن الانخفاض في سعر صرف الدولار مقابل العملات الأخرى أن يؤدي إلى زيادة قيمة فاتورة واردات دولة الكويت مقومة بالدينار من دول تلك العملات الأخرى، اخذاً في الاعتبار العوامل الأخرى المؤثرة في إجمالي قيمة تلك الواردات ومن أبرزها تطورات أسعار السلع المستوردة في بلدان المنشأ وحجم الطلب المحلي على الواردات.

بالخلاصة، يمكن القول أن التقييم السليم لأثر تراجع سعر صرف الدولار مقابل العملات الرئيسية الأخرى على الاقتصاد الكويتي يتطلب رصد المنافع التي تعود على الاقتصاد الوطني من استقرار سعر صرف الدينار مقابل الدولار والمتمثلة أساساً في استقرار إجمالي قيمة كل من الصادرات السلعية والإيرادات العامة للموازنة ومقارنة تلك المنافع بالأعباء المترتبة على انخفاض سعر صرف الدولار مقابل العملات الأخرى والمتمثلة أساساً في زيادة قيمة فاتورة واردات دولة الكويت من دول تلك العملات الأخرى. وفي تقديري إن الأثر الصافي لتلك المنافع والأعباء كان إيجابياً بصفة عامة خلال الفترة منذ بداية تطبيق سياسة ربط سعر صرف الدينار بالدولار، اخذاً في الاعتبار ما يمثله تحقيق الاستقرار في إجمالي قيمة كل من الصادرات السلعية والإيرادات العامة للموازنة من أهمية تعزيز الموازين المالية الداخلية والخارجية للاقتصاد الكويتي.



البنوك الكويتية مستعدة لـ "بازل 2"

■ سندات قابلة للتداول ■

■ مع ارتفاع أسعار النفط إلى مستويات قياسية وازدياد نشاط القطاع الخاص الكويتي، تشهد السوق الكويتية فوائض متنامية للسيولة. ما هي الأدوات التي يعتزم البنك المركزي طرحها لامتصاص هذه الفوائض وتجنب أية آثار تضخمية في السوق؟

□ أظهرت التطورات النقدية والمصرفية في الفترة الأخيرة، وخصوصاً ما يرتبط منها بتنامي فوائض السيولة المحلية، الحاجة إلى توافر المزيد من أدوات السياسة النقدية لامتصاص تلك الفوائض من جهة، وتوفير الأجواء الداعمة لتطوير السوق النقدية المحلية من جهة أخرى. وفي ضوء ذلك، جاء قرار مجلس إدارة بنك الكويت المركزي في حزيران/ يونيو 2005 بشأن إصدار سندات قابلة للتداول، ليوفر بذلك أداة نقدية غير مباشرة إضافية للبنك المركزي من شأنها أن تعزز من جهوده في مجال تنظيم السيولة المحلية من جهة، وتطوير وتعميق السوق النقدية المحلية من جهة أخرى. وفي هذا المجال تجدر الإشارة إلى ما تتسم به سندات البنك المركزي من مزايا، وخصوصاً ما يرتبط منها بقابلية تلك السندات للتداول بين حامليها، ما يعمق السوق النقدية من جهة، ويزيد من تعامل وحدات الجهاز المصرفي والمالي مع بعضها البعض من جهة أخرى.

وقد قام البنك المركزي في شهر آب/ أغسطس 2005 بطرح إصدارات لسندات بنك الكويت المركزي بقيمة 350 مليون دينار كويتي تم اقتناؤها بالكامل. وتساهم هذه السندات بالإضافة إلى الأدوات والإجراءات الأخرى في تعزيز قدرات البنك المركزي على امتصاص فوائض السيولة المحلية.

■ متطلبات "بازل 2" ■

■ ما هي الخطوات التي اتخذها البنك المركزي وتلك التي يعتزم اتخاذها لجعل القطاع المصرفي الكويتي متوافقاً مع متطلبات "بازل 2"؟

□ في إطار الجهود التي يبذلها للارتقاء بالأساليب والأدوات الرقابية لمواكبة التطورات في العمل المصرفي الدولي، تابع البنك المركزي جميع مراحل وتطورات المعيار المعدل لكفاية رأس المال المعروف بـ "بازل 2"، وذلك بالتنسيق المباشر مع دول مجلس التعاون ومن خلال لجان الإشراف والرقابة على الصعيد الإقليمي، وكذلك مع لجنة بازل للرقابة المصرفية من خلال تبادل الآراء وحضور الندوات والمشاركة في ورش العمل التي عقدت على الصعيد الدولي في هذا الشأن. كما قام البنك المركزي لدى صدور هذا المعيار (بازل 2) بشكله النهائي في شهر حزيران/يونيو 2004 بمناقشته مع البنوك المحلية التي قامت بإجراء اختبارات تطبيقية للمعيار وأبدت ما لديها من ملاحظات وآراء بشأنه، حيث تم الاتفاق على تطبيق الأسلوب النمطي في قياس مخاطر الائتمان ومخاطر التشغيل. وقد باشرت البنوك اعتباراً من نهاية آب/ أغسطس 2005 بإجراء الاختبارات الكمية لتطبيق المعيار تمهيداً للبدء بتطبيقه بصورة رسمية اعتباراً من 2005/12/31.

■ ضوابط للتسهيلات الائتمانية ■

■ مع تسجيل بورصة الكويت معدلات ارتفاع قياسية، ما هي الخطوات التي يتخذها البنك المركزي لمنع حصول أية هزة في القطاع المصرفي نتيجة أي تصحيح كبير قد يحدث في البورصة؟

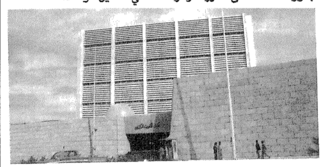
□ يتمثل نشاط البنوك في هذا الجانب بصفة أساسية في عمليات

التمويل التي يتم تقديمها للعملاء بغرض المتاجرة في الأسهم المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية، إلى جانب عمليات الاستثمار المباشر التي تقوم بها البنوك لحسابها في هذا الشأن.

وانطلاقاً من دوره في ترشيد وتوجيه السياسة الائتمانية، أصدر بنك الكويت المركزي تعليمات وضوابط رقابية عدة بهدف تحقيق سياسته الائتمانية والنقدية ولتأمين سير العمل المصرفي على وجه سليم. يأتي في مقدمها التعليمات الصادرة في شأن ترشيد وتنظيم السياسة الائتمانية لدى البنوك، والتي تضمنت الحد الأدنى من الضوابط والإجراءات التي يتعين على البنوك الالتزام بها بشأن التسهيلات الائتمانية المقدمة منها، والتعليمات الصادرة بشأن القواعد الخاصة بالحدود القصوى للتركز الائتماني والتي تهدف إلى توزيع المخاطر الائتمانية بمفهومها الواسع على قاعدة عريضة من العملاء، والتعليمات الصادرة في شأن قواعد وأسس تصنيف التسهيلات الائتمانية واحتساب مخصصاتها وكيفية معالجة الإيرادات الناتجة عنها.

وفي ما يتعلق بالتسهيلات الائتمانية التي تقدمها البنوك لتمويل عمليات المتاجرة في الأسهم في سوق الكويت للأوراق المالية، أصدر البنك المركزي في شهر أيار/ مايو 1997 تعليمات للبنوك المحلية بوضع حدود كمية على التمويل الذي يتم تقديمه لعمليات المتاجرة في الأوراق المالية، حيث تقضي هذه التعليمات بألا تتجاوز القروض المقدمة لتمويل هذه العمليات 10 في المئة من إجمالي المحفظة الائتمانية المقدمة للعملاء المقيمين أو 25 في المئة من رأس مال البنك بمفهومه الشامل أيهما أقل. كما تم السماح للبنوك التجارية وشركات الاستثمار في 1999/2/7 بتقديم تسهيلات الهامش (Margin) إلى جانب القروض والتسهيلات التي تقدمها للعملاء لتمويل عمليات المتاجرة في الأسهم في سوق الكويت للأوراق المالية، وذلك بموجب ضوابط جديدة ضمن إطار الحدود المقررة على النحو سالف الذكر تهدف بصفة أساسية إلى الحد من درجة انكشاف المؤسسات المالية المحلية على مخاطر السوق.

وبالنسبة لنشاط المؤسسات المصرفية في مجال الاستثمار المالي المباشر، فقد سبق أن أصدر البنك المركزي في شهر تشرين الثاني/ نوفمبر 1994 تعليمات إلى البنوك المحلية في شأن تنظيم السياسة الاستثمارية لديها. كما تم إجراء مراجعة لهذه التعليمات، حيث تم إدخال بعض التعديلات عليها في شهر تشرين الثاني/ نوفمبر 2000 بما يكفل إحكام تنظيم هذا النشاط، اخذا في الاعتبار ما قد يكون لنتائج معاملات البنوك في هذا النشاط من أثر على الوضع المالي للمؤسسة وتقييم أدائها وحجم تدفقاتها النقدية. وقد تضمنت هذه التعليمات حدوداً كمية سواء بالنسبة لإجمالي محفظة الأوراق المالية لدى البنك أو بالنسبة لحجم الاستثمار في الأوراق المالية المصدرة من جهة واحدة والأطراف ذوي العلاقة بها، مع مراعاة عدم تجاوز الحد الأقصى المقرر للتركز الائتماني للعميل الواحد.


بنك الكويت المركزي

ويعمل البنك المركزي من خلال ادواته الرقابية – المكتبية والميدانية، على متابعة التزام البنوك بالضوابط والتعليمات المقررة وتقييم السياسات الائتمانية والاستثمارية للبنوك ومتابعتها للوقوف على مدى سلامة تلك السياسات وكافة الإجراءات التنفيذية المتخذة من جانبها في هذا الخصوص، وكذلك تقييم مدى جودة المحفظة الائتمانية والاستثمارية ومدى كفاية المخصصات المتوافرة لمقابلة المخاطر المحددة والمخاطر العامة لتلك المحفظة.

كما قام البنك المركزي بتطوير نظام إنذار مبكر لقياس المخاطر في الجهاز المصرفي كأسلوب للاكتشاف المبكر للمشاكل المصرفية سواء على مستوى الجهاز المصرفي ككل أو على مستوى كل بنك من البنوك المحلية على حدة، ومن ثم التعامل معها قبل تفاقمها.

▪ المصارف الأجنبية في الكويت ▪

▪ كيف سيكون تأثير دخول المصارف العالمية إلى الكويت على القطاع المصرفي الكويتي؟ وما هي الأنشطة التي ستركز عليها المصارف العالمية؟ ولماذا تم حصر وجود المصارف العالمية بفرع واحد فقط؟

□ بداية، أود أن أوضح أن السماح لتواجد البنوك الأجنبية في السوق المحلية يتم وفقاً لمجموعة الأسس والقواعد والضوابط بشأن ترخيص وعمل فروع البنوك الأجنبية المعتمدة من مجلس إدارة البنك المركزي في شهر آذار/ مارس 2004، وهي ضوابط تتماشى مع معايير لجنة بازل في شأن المبادئ الأساسية للرقابة المصرفية الفعالة وما يتعلق بالرقابة على مجموعات البنوك الدولية خارج حدود الأقاليم، وذلك بالإضافة إلى مجموعة أخرى من المعايير ذات الصلة بتنظيم وممارسة المهنة المصرفية في دولة الكويت. وجدير بالذكر كذلك أن سياسة البنك المركزي المعتمدة من قبل مجلس الإدارة بشأن معايير الموافقة على الترخيص، تتمثل – وفي هذه المرحلة – بحصر الموافقات بالبنوك العالمية المشهود لها بالكفاءة وضمن عدد محدود، بالإضافة إلى فرع واحد للبنوك الوطنية من كل دولة من دول مجلس التعاون الخليجي.

وفي ما يتعلّق بالأنشطة التي ستركز عليها هذه البنوك، أودّ أن أبين أنه يجوز لهذه البنوك القيام بأعمال المصارف التقليدية وضمن نطاق ما هو مصرح به من أنشطة للبنوك العاملة في دولة الكويت في إطار المادة (54) من القانون الرقم 32 لسنة 1968 في شأن النقد وبنك الكويت المركزي وتنظيم المهنة المصرفية وتعديلاته. وقد لاحظنا من خلال دراسة طلبات هذه البنوك وخطط عملها في دولة الكويت، ان هناك توجهات عامة لدى هذه البنوك للتركيز على النشاط المصرفي للشركات (Corporate Finance) بالإضافة إلى إدارة الثروات (Wealth Management) بما في ذلك الأعمال البنكية الخاصة (Private Banking) ومع ذلك لا تزال تجربة عمل هذه البنوك في بدايتها، ويمكن بعد فترة مناسبة من مباشرتها للنشاط التعرف بصورة واضحة على المجالات التي ستركز عليها هذه البنوك.

أما مدى تأثير دخول هذه المصارف إلى الكويت على القطاع المصرفي، فمن غير المتوقع أن يؤدي ذلك إلى آثار سلبية على نشاط بنوكنا الوطنية لكونها قادرة على المنافسة بما يتوافر لديها من مقومات وإمكانيات تعكسها سلامة مؤشراتها المالية، وبما لديها من خبرات مميزة في مجال العمل المصرفي وعلاقات وطيدة مع العملاء في مختلف القطاعات. ولذلك نرى أن المنافسة التي سيحدثها تواجد البنوك الأجنبية ستعمل على الارتقاء بمستوى الخدمات المصرفية، وتحفيز البنوك الوطنية على تحسين كفاءة العمليات والنظم لتحقيق الاستخدام الأمثل لمواردها بما في ذلك تكريس اهتمام البنوك بمبادئ الإدارة السليمة (Corporate Governance). ■



محمد عمران

رئيس "اتصالات" الإماراتية محمد عمران:

جاهزون للمنافسة محلياً واقليمياً

دبي - رنا المصري

تُسلّط الأضواء حالياً على مؤسسة الإمارات للاتصالات، ليس لأدائها المتميز سواء على صعيد النتائج التشغيلية أو على صعيد طرح الخدمات المتطورة، بل لاعتمادها خطة توسع طموحة في الأسواق الإقليمية ودخولها القوي حلبة المنافسة في أكثر من دولة.

وبعد نجاحها في تجربتها الأولى في السوق السعودية، ثم في السودان ودول أفريقية عدة، تسعى "اتصالات" إلى دخول السوق التركية حيث تأهلت للمنافسة على "شركة تليسيم للاتصالات المتنقلة"، وإلى السوق التونسية من خلال شركة "تونس تليكوم"، كما تدرس دخول السوق المصرية وتبدي اهتماماً بالسوق اللبنانية وبغيرها من الأسواق التي تجد فيها فرصاً مجدية.

في ظل هذه التطورات التقت "الاقتصاد والأعمال" رئيس مجلس إدارة "اتصالات" ورئيسها التنفيذي محمد عمران في حوار، هنا نصه.

■ **تمّ مؤخراً إعادة تشكيل مجلس إدارة جديد لمؤسسة الإمارات للاتصالات حيث تسلّمت منصب رئيس المجلس، هل ستستمرون بالستراتيجية نفسها المتبعة من قبل المؤسسة؟**

□ تشهد بيئة الاتصالات في الإمارات متغيرات عدة في الوقت الحالي وذلك بالتزامن مع تنظيم قطاع الاتصالات وبالتالي دخول مشغلي اتصالات جدد. ونتيجة لذلك سنطور طريقة عملنا وسنحاول تقديم خدمات أكثر تطوراً وتنوعاً، علماً أننا كنا، قبل هذه المستجدات، نعمل بذهنية المنافسة تحسباً لفتح السوق ودخول مشغلين جدد. وقد يكون علينا اليوم مضاعفة جهودنا في هذا المجال، كما أن التطور التكنولوجي الحاصل يفرض معطيات جديدة يجب أن نتعامل معها ونجد حلولا لها وذلك عبر القيام بشراكات مع الآخرين ومن خلال إيجاد حلول متكاملة للمستخدم نوفر أجزاء منها بشكل مباشر وأجزاء أخرى بشكل غير مباشر. لذلك أرى أن منهجية وستراتيجية عمل الشركة متغيرتان بحكم تطور وتغير بيئة العمل.

■ سنبقى الخيار الأفضل ■

■ **ما هو تقييمكم لتحرير سوق الاتصالات في الإمارات وفرص نجاح مشغل جديد للاتصالات النقالة؟**

□ لكل دولة خصوصياتها في مجال تحرير سوق الاتصالات. وموضوع التنظيم لا يزال حديث العهد في الامارات، وتبذل هيئة تنظيم الاتصالات جهوداً كبيرة حيث استعانت بخبرات جيدة. وأعتقد أن الهيئة مجتهدة جداً وقد بدأت بوضع أسس جيدة في بعض المجالات، لكن لا يزال الشوط بعيداً، خصوصاً إذا أخذنا في الاعتبار أن التنظيم نفسه يتطور بشكل مستمر..

أما بالنسبة لفرص نجاح المشغل الآخر، فمن مسؤولية هيئة التنظيم درس ذلك، علماً أن سوق الاتصالات في الإمارات تتميز بحركية عالية جداً، و"اتصالات" تمتلك خبرة كبيرة في السوق واحتياجاتها ومتطلبات القطاعات المختلفة فيها. وأعتقد أننا سنبقى الخيار الأفضل للمستخدم دائماً.

■ **ما هي طبيعة العلاقة بين "اتصالات" وهيئة تنظيم الاتصالات؟**

□ القانون هو الذي يحدد هذه العلاقة. فالهيئة تتولى الاشراف على القطاع وتنظيمه. وينطبق ذلك على "اتصالات" كما على المشغلين الآخرين. وللتنظيم عادة معايير دولية معروفة إن من حيث العلاقة بين المشغلين أو بينهم وبين الهيئة الناظمة.

■ **كنتم أول من طرح خدمات الجيل الثالث في الاتصالات النقالة، هل حققت هذه الخدمات توقعاتكم من حيث النوعية والإقبال عليها؟**

□ نحن دائما سباقون في مجال خدمات الاتصالات النقالة وغيرها من خدمات الاتصالات. وفي المرحلة الأولى لتقديم أي خدمة جديدة، ندرس بعناية مدى الإقبال عليها، ما يساعدنا على تطوير الخدمة وإيجاد الحلول المختلفة. وشكلت الفترة الأولى لطرح خدمات الجيل الثالث، فرصة لدراسة تفاعل المستخدمين معها ومدى تلبيتها لاحتياجاتهم. ولا بدّ من الإشارة هنا إلى أن خدمات الجيل الثالث لا تزال في بدايتها وهي تقنية جديدة ويتوقف نجاحها وانتشارها على عاملين: الأول هو توفر أجهزة بمزايا جيدة وتكلفة معقولة، وثانياً توفر المحتوى، ونحن نعمل مع جهات عدة لتقديم محتوى أشمل وأفضل. وكل ذلك سيساعدنا على أن نحقق نتائج جيدة في خدمات الجيل الثالث، لا سيما وأننا نسعى إلى الريادة باستمرار من خلال طرح التقنيات الجديدة والعمل على نشرها بقدر الإمكان.

■ **ما هي توقعاتكم للمرحلة المقبلة في سوق الاتصالات في الإمارات وكيف ترى مؤسسة "اتصالات" في ظل هذه التوقعات؟**

□ لطالما كانت "اتصالات" سباقة في تقديم أفضل الخدمات وأكثرها حداثة وتنوعاً. والمرحلة المقبلة ستشهد تركيزاً أكبر في هذا الاتجاه وستشهد تقديم حلول متكاملة أكثر بالتعاون مع آخرين.

أرباح "اتصالات"

بلغت الأرباح الصافية لمؤسسة الامارات للاتصالات خلال الثمانية أشهر الفائتة من العام الحالي نحو 2,87 مليار درهم مسجلة بذلك زيادة قدرها 24 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. ومن المتوقع أن تصل الأرباح في نهاية العام الحالي إلى 4,2 مليارات درهم.

إطلاق حزمة خدمات جديدة

شاركت "اتصالات" في معرض جايتكس بجناح ضخم تضمّن ثلاثة أقسام: "المستهلكون"، "قطاع الأعمال" و"المستقبل". وقال عمران: "تأتي مشاركتنا في هذا المعرض بهدف التواصل مع عملائنا، والتعرف على فرص عمل جديدة، إضافة إلى تدعيم شبكة العلاقات التي تربطنا مع مقدمي خدمات الاتصالات والشركات الأخرى".

وطرحت "اتصالات" على هامش المعرض خدمات عدة منها:

– بطاقة بيانات جديدة (مودم) تمنح مستخدميها اتصالاً بالانترنت بسرعة تصل إلى 384 كيلو بايت في الثانية عبر الكمبيوتر المحمول.

– حلول اتصالات متقدمة مخصصة للسيارات، تم عرض نماذج منها في سيارة مرسيدس، وتشمل الهاتف النقال، خدمة الإنترنت السريعة، خدمات تحديد الموقع، تلفزيون تفاعلي، سلاسة نقل المعلومات والعديد من تطبيقات الجيل الثالث.

– خدمة "اضغط لتتحدث" Push to talk بالاشتراك مع نوكيا، وتتيح هذه الخدمة إجراء مكالمات بطريقة الجهاز اللاسلكي المحمول.

– خدمات تنوي طرحها في المستقبل مثل تقنية "الراديو المرئي" "خدمتي التواصل أثناء التنقل" (Seamless Mobility) التي تتيح حرية استخدام أكثر من تقنية لاسلكية في الوقت نفسه، و"سلاسة نقل المعلومات" (Liquid Media) التي تتيح للمشتركين الدخول إلى المحتوى الخاص بهم بشكل دائم ومن أي مكان، وخدمة "اتصالات ماسنجر". وكذلك خدمة إرسال واستقبال الرسائل النصية القصيرة (SMS) عبر الهواتف الثابتة، وخدمة تحديد موقع الهاتف النقال (LBS) التي ستطرحها في الربع الأخير من العام الحالي.

■ التوسع الإقليمي ■

■ **تنافس "اتصالات" في سوق الاتصالات السعودية منذ أيار/مايو 2005 عبر شركة "موبايلي" التي تملك 35 في المئة منها، ما هو تقييمكم لهذه التجربة حتى الآن؟**

▫ التجربة ممتازة جداً من كل النواحي وذلك ليس مجرد رأي بل حقيقة يقر بها الجميع. ففي تقييم التجربة من ناحية العائد على الاستثمار، أرى ان النتائج التي تحققت حتى الآن تؤكد نجاحها، ما سيعود بالفائدة على المساهمين ونحن أولهم بامتلاكنا 35 في المئة من الشركة. كما كان للتجربة نتائج إيجابية حتى على المشغل الحالي وهو شركة الاتصالات السعودية "STC" التي زادت نشاطها وفاعليتها. ولما كانت سوق الاتصالات في المملكة سوقاً واسعة وتختزن فرصاً كبيرة للنمو، فاعتقد أن دخولنا إليها ساعدنا على تحقيق نمو جيد لشركة الاتصالات السعودية ولنا أيضاً.

أما من ناحية الخدمات التي قدمتها "موبايلي" فهي جيدة جداً وتجذب قطاعاً كبيراً من المستخدمين في السعودية مع الإشارة إلى أن عدد المشتركين في "موبايلي" وصل إلى نحو 1,5 مليون مشترك.

■ **ما هي خطتكم للتوسّع في الخارج؟**

▫ تنفذ الشركة ستراتيجية طموحة ومدروسة جيداً للتوسع في مختلف الأسواق التي توجد فيها فرص مجدية، وإضافة إلى استثمارنا في السعودية، سبق وحصلنا على رخصة الاتصالات الثابتة في السودان من خلال "كنارتل" التي نملك فيها 40 في المئة، ولدينا رخصة تشغيل للاتصالات الثابتة والنقالة في تنزانيا عبر شركة اتصالات زنجبار "زانتل" التي نمتلك 34 في المئة منها. ونمتلك أيضاً حصة قدرها 50 في المئة في شركة "اتلانتيك تليكوم" التي استطعنا من خلالها دخول السوق الأفريقية بشكل أكبر فهي تملك أغلبية الحصص في شركات اتصالات أفريقية عدة. كما حصلنا على 26 في المئة من شركة "اتصالات باكستان"، في أكبر صفقة للخصخصة في باكستان. ونقوم حالياً باستكمال المفاوضات مع الشركة، ونتوقع بعد انتهائها بنجاح أن نبدأ المرحلة الثانية.

كما نجحت الشركة في التأهل المبدئي للمشاركة في عطاء بيع 35 في المئة من أسهم شركة الاتصالات التونسية المملوكة بالكامل للحكومة. وندرس المشاركة في المنافسة على "شركة تليسيم للاتصالات المتنقلة" في تركيا.

وأود الإشارة هنا إلى مساهمة "اتصالات" بشكل مباشر أو غير مباشر في تطوير أسواق الاتصالات في الدول التي تدخل إليها حيث ننقل عدداً من الموظفين في "اتصالات" ليكونوا نواة فرق العمل في الشركات الجديدة، ونسعى دوماً إلى بناء الكوادر البشرية المحلية، كما نسعى إلى تطوير أنظمة عمل مستندة إلى النظام الموجود في "اتصالات"، والذي أثبت جدواه وفعاليته.

■ **ما هي طبيعة اهتمامكم بالسوق المصرية؟**

▫ بدأنا بالدراسات الأولية بخصوص السوق المصرية، وندرس حالياً كل الفرص الموجودة التي نرى أنها مجدية وأننا نستطيع أن نعطي قيمة مضافة للبلد الذي سنستثمر فيه.

■ **هناك حديث عن اهتمامكم بسوق الاتصالات اللبنانية، فما صحة ذلك؟**

▫ لا شيء واضح حتى الآن ولكننا مهتمون من حيث المبدأ في أي سوق نرى فيها فرصة للتوسع. ويصب جزء من اهتمامنا في النظر إلى كل الدول التي تقع حولنا لأننا نعتقد أن لدينا نموذجاً ناجحاً ويمكن أن ينجح في أي دولة.

■ **هل من إمكانية للقيام بتحالفات مع إحدى شركات الاتصالات في تنفيذ خطط توسعكم كما فعلت "MTC" مع "فودافون" في البحرين و"كيوتل" مع "DTK" في عُمان؟**

▫ كل شيء وارد في المستقبل، ولكن لا شيء محدد نستطيع الإعلان عنه حالياً. ■

مذكرة تفاهم بين هيئة تنظيم الاتصالات و"اتصالات"

وقعت مؤسسة "اتصالات" وهيئة تنظيم الاتصالات (TRA) مذكرة تفاهم باعتماد مختبر الإمارات للاتصالات لفحص أجهزة الاتصال في الدولة للتأكد من مطابقتها للمواصفات الدولية والقياسية المعتمدة.

وتنص المذكرة على اعتماد شعار هيئة تنظيم قطاع الاتصالات إلى جانب شعار المختبر، الأمر الذي يعكس مدى التعاون الوثيق بين مؤسسة الرقابة والتشريع ممثلة بالهيئة وبين الجهات التقنية والفنية المتخصصة ممثلة بمختبر الإمارات للاتصالات.



من اليمين: محمد عمران ومدير عام هيئة تنظيم الاتصالات محمد الغانم

«ريموند وايل»، الوقت هو الترف

«ترادیسیون أوتوماتيك تايم سكوير»

هذه القطعة التي تحافظ على الوقت ما هي إلاّ خلاصة قيَم الماضي وتقنية الحاضر، مزيج رائع من الأناقة الكلاسيكية التي اشتهرت بها موديلات «ريموند وايل» وجاذبية الحاضر بكل ما فيه من جرأة وحداثة. التقاليد والعصرية مزيج فريد في قطعة واحدة «ترادیسیون أوتوماتيك تايم سكوير».

العصرية حاضرة في شكل القرص المربع ذو الزوايا النقية، موديلين اثنين الأول أبيض من الفولاذ والثاني ملبس بالذهب الأصفر مع قرص زهري، أما المؤشرات فكلاسيكية. ريح من التجديد تهب علي التقاليد.

موديل مربع

اطار اما ملبس بالذهب الأصفر (١٠ ميكرون) اما من الفولاذ
سوار من الجلد الأسود مع بكلة بسن
ميناء زهرية أو بيضاء مع ثلاثة أرقام رومانية بارزة وثماني مؤشرات
عداد للثواني من ٦ ساعات
روزنامة من ٣ ساعات
حركة ميكانيكية ذات تعبئة أوتوماتيكية
مقاومة للماء حتى ٣٠ متر.

«دون جيوڤاني كوزي غراندي تو تايمز زونز» هنا وهناك

للمسافر الدائم الحديث تطرح «ريموند وايل» في الأسواق نجمة جديدة من ضمن مجموعة ساعاتها الأزلية : «دون جيوڤاني كوزي غراندي تو تايمز زونز».
تخيّل نفسك في مكان عملك في الرياض، ورغبت في تقبيل أولادك الذين يمضون عطلتهم في جنيف، أو أنك في رحلة في نيويورك وتحتاج الاتصال بزملائك في دبي... في هذا الزمن المتأثر كثيراً بالسفر والتنقل ومفهوم الراحة وأيضاً توقعات الأداء العالي، تشير لك ساعة «دون جيوڤاني كوزي غراندي تو تايمز زونز» الى الوقت هنا وهناك في آن واحد.

موديل مستطيل

اطار من الفولاذ
سوار من الجلد البني مع بكلة بسن
قرص اما أسود أو فضي مع عرض للوقت في منطقتين زمنيتين في آن واحد
أرقام عربية ومؤشرات مركزة
حركة ميكانيكية بتعبئة أوتوماتيكية
الوقت في منطقتين زمنيتين
تعمل حتى ٣٨ ساعة
مقاومة للماء حتى ٣٠ متر.



«دون جيوڤاني كوزي غراندي تو تايم زونز أور روز»

الذهب الزهري يتصدّر منصة الشرف!

واحدة من أفخم الساعات الموجودة في مجموعة «ريموند وايل» وأكثر من ذلك هي الساعة التي تنحصر فيها الجرأة في كل معانيها مع المحافظة على التقنية الأصيلة في صناعة ساعات «ريموند وايل»، تلبس ساعة «دون جيوڤاني كوزي غراندي تو تايم زونز» أجمل وأفخم الحلى، الذهب والنور.

ساعة «دون جيوڤاني كوزي غراندي تايم زونز» مزوّدة بحركة ميكانيكية خاصة بـ «ريموند وايل»، حركة فريدة ومميزة تتحكم بالمنطقتين الزمنيتين في آن واحد. الأولى بالاشارة الى الوقت حتى الساعة الثانية عشر، والثانية بالاشارة الى الوقت على مدى أربع وعشرين ساعة، هذا تسهيلاً لعملية قراءة الوقت في جميع الظروف. وبفضل قعرها الشفاف يمكن رؤية الحركة الميكانيكية ودقة صناعتها، من الجسور اللؤلؤية الرائعة الى ديكور المحرك بروسومات «كوت دو جنيف».

الميناء مزخرفة «كلو دو باري»، فضية أو سوداء مع أرقام عربية ومؤشرات مركزة، وطبعاً دائماً البراغي الفولاذية، هذا الموديل من الذهب الزهري تعطي لساعة «دون جيوڤاني تو تايمز زونز» أناقة جديدة.

موديل مستطيل

اطار من الذهب الزهري ١٨ قيراط مرصّع بـ ١٣٨ ماسة (١،١ قيراط)
سوار جلد أسود مع بكلة بسن
ميناء سوداء أو فضية مع منطقتين زمنيتين
أرقام عربية ومؤشرات مركزة
حركة ميكانيكية بتعبئة أوتوماتيكية
الوقت في منطقتين زمنيتين
تعمل حتى ٣٨ ساعة
مقاومة للماء حتى ٣٠ متر.

RAYMOND WEIL
GENEVE



فيصل العيار:
"مشاريع الكويت" من الإقليمية إلى العالمية

الكويت – الاقتصاد والأعمال

شركة مشاريع الكويت القابضة (كيبكو) من الشركات العربية القليلة التي نجحت في ستراتيجية تنويع أعمالها ونشاطاتها قطاعياً وجغرافياً على امتداد المنطقة العربية. فقد حققت الشركة اختراقات نوعية في قطاعات مهمة، كقطاع الاتصالات والإعلام والصناعة المصرفية والمالية، حيث غدت "كيبكو" من خلال الشركات التابعة لها لاعباً إقليمياً مؤثراً في هذه القطاعات. "الاقتصاد والأعمال" التقت الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب في "كيبكو" فيصل العيار.

■ **بدأت "كيبكو" رحلة التوسّع قبل الانفتاح الاقتصادي والخصخصة، فعلى ماذا استندت ستراتيجيتكم ؟**

□ وضعنا الستراتيجية الاستثمارية قبل الانفتاح الاقتصادي الكبير في المنطقة، وأعتقد أننا استبقنا الأحداث والتطورات. وهذه ميزة شركة "المشاريع" التي رفدت عملياتنا وأنشطتنا بالزخم المطلوب. كذلك ركّزنا بشكل كبير على اختيار أفضل الإداريين ما رفد الشركة برأس مال بشري كفوء وفاعل.

أما في المجالات التي لم نجد فيها الإمكانات البشرية والفنية المحلية، فاخترنا صيغة التحالف والشراكة الستراتيجية مع شركات عالمية لها باع طويل وخبرات متراكمة في هذا المجال أو ذاك كقطاع الإعلام مثلاً حيث كانت لنا شراكة من خلال شوتايم مع Viacom CBS التي تُعد ثاني أكبر شركة في العالم في مجال الإعلام والإعلان.

ومع أن تجربة على هذا المستوى من الطموح والتوسع لا بد أن تحفل بالنجاحات والتعثر، إلا أنه يمكن التأكيد بالمحصلة على أن النجاحات جاءت أكبر بكثير، وأنا مرتاح جداً لأوضاع الشركة. فالقطاعات الرئيسية التي دخلت "كيبكو" فيها على مدى السنوات الأثنتي عشرة الماضية كانت قطاعات ناشطة وواعدة، ودخلناها في الوقت المناسب.

■ **تشيرون الى أن الستراتيجية الاستثمارية ارتكزت على القناعة بحتمية التحرير الاقتصادي والخصخصة في المنطقة، فكيف تقيمون ما تم حتى الآن في هذا المجال، وما هي خياراتكم وأهدافكم المستقبلية؟**

□ يحظى قطاع العقار والإعمار باهتمام كبير، نظراً للنمو الكبير الذي يشهده، إنه "ماراتون حقيقي"، لكن الأهداف التي وضعناها في السنوات الماضية حقّقناها جميعاً لا بل تجاوزناها. وبالنسبة لقطاع الاتصالات، مثلاً الشركة الوطنية للاتصالات التابعة لـ"كيبكو" كانت شركة صغيرة نسبياً قبل 6 سنوات، وكان عملها متركزاً في الكويت. لكننا شعرنا مبكراً أن السوق الكويتية ستصل إلى مرحلة التشبع، وعليه تبنّت "الوطنية للاتصالات" ستراتيجية طموحة للتوسع الإقليمي وشرعت بتطبيقها قبل العديد من الشركات الأكبر والأعرق منها.

هذا مثال على الرؤية المسبقة لدينا لما يحدث، ولو حاولنا تطبيق سياسة التوسع نفسها اليوم لكان ذلك أكثر كلفة وصعوبة. وبفعل الرؤية المسبقة والخروج المبكر إلى الأسواق الإقليمية، أصبح للشركة الوطنية للاتصالات مجموعة عمليات وقاعدة عملاء كبيرة توفّر النمو للشركة لمدة 5 سنوات وأكثر من دون أي مجهود إضافي نسبياً.

■ **كيف ترون المنافسة بينكم وبين شركات الاتصالات العربية الأخرى وخصوصاً شركة MTC الكويتية التي تغلبت عليكم في لبنان والبحرين، وما هي العبر التي استخلصتموها من هاتين "الانتكاستين" حيث كان البلدان جزءاً أساسياً من ستراتيجيتكم الإقليمية؟**

□ أنا لا أسميها انتكاسات لأن القرار في لبنان كان سياسياً وكانت "الوطنية للاتصالات" في بداية مرحلة التوسع. أما في البحرين فكانت المنافسة على أشدها بيننا وبين شركات كبيرة وكنا بين الشركات الثلاث الأولى رغم أنه لم يكن قد مضى على تأسيس "الوطنية للاتصالات" أكثر من عامين ونصف العام.

وبالطبع استفدنا من كل تجاربنا السابقة خصوصاً في الجزائر حيث فزنا بالترخيص، بعد منافسة شركات عالمية أبرزها شركة Telephonica ؛ كان الفرق في السعر بيننا وبين هذه الأخيرة نحو 2,5 في المئة. وهذا يدل على دقة وصوابية تقديراتنا وإلى المهنية العالية التي تتمتع بها شركة الاتصالات الوطنية خصوصاً عندما نتكلم عن مناقصة إقليمية ودولية بامتياز.

■ **ما هي ستراتيجية "كيبكو" في قطاع الاتصالات العربي على مستوى تنويع الخدمات للأفراد**

- **أثبتت التطورات دقة حساباتنا في التوسّع القطاعي والجغرافي**
- **الطفرة الاقتصادية الجديدة يقودها القطاع الخاص وليس الحكومات كما حصل في السبعينات**
- **اهتمام كبير بالعقار الذي يشهد "ماراتون حقيقي"**

والشركات؟ وكيف تنظرون إلى تطبيقات تكنولوجيا الاتصالات في قطاعات المصارف والمال والتجارة الإلكترونية ونقل المعلومات وغيرها.

□ قمنا باستثمارات كبيرة في قطاع التكنولوجيا عموماً وليس الاتصالات فقط. وسياسة "المشاريع" تقضي بزيادة قاعدة عملائها عبر تقديم أفضل الخدمات سواء في قطاع الاتصالات أو الإعلام أو المصارف وغيرها من القطاعات التي ندخلها. فـ"الوطنية للاتصالات" لديها حالياً نحو 5 ملايين مشترك في المنطقة ككل، وشركة الخليج للتأمين التابعة لـ"كيبكو"، لديها أكثر من 600 ألف عميل من بينهم كبار العملاء من البنوك، و"شوتايم" لديها أكثر من ربع مليون مشترك. ناهيك عن استثماراتنا المهمة في شركة United Cable في الكويت التي تقدم خدمات رديفة ومكملة في قطاع الاتصالات مثل نقل المعلومات والفيديو تحت الطلب (Video on Demand).

لدينا قاعدة عملاء متوسّعة في العديد من القطاعات ونحن نعتمد سياسة تجميع أو توليف الخدمات التي نقدمها على غير صعيد من أجل تقديم خدمة متكاملة وشاملة للعميل. ونطمح أن تكون لنا من خلال سياسة التوليف هذه خدمة "الشباك الواحد" إذا جاز التعبير، وبذلك نحافظ على قاعدة العملاء ونمنع تآكلها أو تسربها. ونركز على التوسع العمودي والأفقي في آن واحد، يعني توسيع عملياتنا وأنشطتنا عبر العمليات أو الخدمات الرديفة والبيع المزدوج أو البيني (Cross - Selling).

ونرى أن السوق تتجه إلى التجمع (Consolidation) وبالتالي لا يجوز أن تبقى الخدمات المقدمة، مجزأة أو معزولة في أسواق معينة. فالتكنولوجيا المتقدمة تسهم في إحداث نوع من الدمج بين القطاعات والأنشطة. وأود أن أشير أيضاً إلى أن نظرتنا إلى الأسواق العربية حالياً تختلف عن نظرتنا إليها في السابق، نحن ننظر إلى هذه الأسواق من منظار العالمية.

■ **ترتبط "كيبكو" بتحالفات ستراتيجية مع شركات عالمية عريقة، كيف ترى هذه الشركات الأسواق العربية من منظور استثماري؟ وهل تعتبرها جاهزة لاستيعاب الخدمات والتقنيات الجديدة؟**

□ الشركات العالمية وصلت إلى مرحلة تناسي أو إغفال الأحداث السياسية، وهي تنظر إلى الأسواق العربية كأسواق واعدة وبنظرة مختلفة عن الهند والصين، ونحن بدأنا نشعر بهذا التحول الاستثماري الستراتيجي. في أكثر من لقاء مع كبار المسؤولين في المؤسسات العالمية، تكلموا بحماسة أكبر عن منطقة الشرق الأوسط والأموال المخصصة للاستثمار فيها. هذه الأموال ستفوق ما شهدناه من قبل وأكثر بكثير مما نتوقع. فهم يعتبرون أن الأسواق العربية تتميز عن الصين والهند ودول شرق آسيا الأخرى، بعائدات النفط الذي وصلت أسعاره إلى مستويات قياسية، وهم يدركون جيداً أن القطاع الخاص العربي بدأ يظهر على الساحة الاستثمارية بقوة.

والملفت هو ضخامة الاستثمارات في المنطقة، فنحن لم نسمع من قبل بمشروع بمليار دولار أو حتى 500 مليون دولار، كما لم نسمع في السابق باستثمارات تفوق الـ 200 مليار دولار خلال السنوات العشر أو العشرين المقبلة، وذلك ليس "مزحة". الكويت لوحدها تتكلم عن استثمارات بـ 10 إلى 15 مليار دولار في ميادين شتى بما فيها تطوير حقول النفط في الشمال. زيادة على ذلك، هناك

• "الوطنية للاتصالات" تحوّلت خلال فترة قياسية إلى شركة إقليمية منافسة

• الاستثمارات الأجنبية المتوقعة في المنطقة تقارب 200 مليار وذلك "ليس مزحة"

فائض سيولة كبير في الأسواق العربية والخليجية على وجه التحديد وخصوصاً بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر التي أسهمت بعودة وتوطين الرساميل والاستثمارات العربية.

أعتقد أن حاجز الخوف من التطورات السياسية في المنطقة على طريق الزوال خصوصاً بعد ولوج المنطقة باب التحرير الاقتصادي والخصخصة وجذب الاستثمارات الأجنبية.

■ **هل تعتقدون أن الدول العربية تمتلك المقومات اللازمة لتكون أسواقاً ناشئة خصوصاً على مستوى الأسواق المالية المفتوحة والمحررة بالكامل كي نتمكن من جذب الاستثمارات المباشرة وغير المباشرة؟**

□ الرسملة السوقية في المنطقة العربية أصبحت أكبر من مثيلاتها في أميركا اللاتينية، ودول جنوب وشرق آسيا، باستثناء اليابان والصين. هل هذا صحي وهل هناك فقاعة في أسواقنا المالية بنسبة 100 في المئة أم هو تورم جزئي؟ هذه أسئلة مشروعة، لكن برأيي هناك قيمة حقيقية وهائلة في أسواقنا المالية وكذلك في اقتصاداتنا. فالاستثمارات الموظفة الآن في قطاعات الطاقة والبنى التحتية والنفط والمشتقات النفطية والبتروكيميائيات، كلها استثمارات حسية وملموسة وواضحة.

لن أثير موضوع المناطق الصناعية بمعنى تمكننا من القيام بصناعات متخصصة مثل الصناعات البترولية على أنواعها، أنا أترك هذا جانباً، لكننا أصبحنا بيئة خدمات كبيرة ومتوسعة حتى في السياحة. هناك أشياء كثيرة يمكن أن تحدث في هذه المنطقة سواء على مستوى القطاعات أو على مستوى الخدمات.



■ وهل ترون أن نظرة العالم إيجابية إلى المنطقة؟

□ إيجابية جداً.

■ ما الفرق برأيكم بين الفورة النفطية الحالية وفورة السبعينات؟

□ الفارق أن طفرة السبعينات كانت تقودها الحكومات، وكان دور القطاع الخاص المحلي هامشياً.

■ اذا كان القطاع الخاص هو الذي سيقود الطفرة الاقتصادية اليوم، فهل يمتلك الامكانيات المالية والإدارية لذلك؟

□ تطور القطاع الخاص أسرع بكثير من الذي يجري وامكانياته أكبر مما هو منظور. ولكن استغلال هذه الامكانيات يتطلب سرعة أكبر في رفع المعوقات من أمامه وتغيير القوانين والإجراءات الإدارية والبيروقراطية بوتيرة أسرع.



• ندير أصولاً بنحو 15 مليار دولار ونسعى لزيادتها إلى 50 ملياراً

• شركة طيران خاصة قريباً باسم الشركة الوطنية للطيران

وأعطي مثالاً على قدرات القطاع الخاص العربي هو شركة المخازن العمومية في الكويت التي تنسج قصة نمو رائعة حيث تطمح للتحوّل من شركة محلية إلى شركة عالمية، وسواء نجحت في ذلك أم لا، فالمهم أن الحلم موجود والرؤية موجودة ويجب ألا نتوقف. وهناك قصص رائعة أخرى مثل أن تتوجه شركة محلية كشركة MTC لتستثمر في قطاع الاتصالات في أدغال أفريقيا.

■ ما هو حلم فيصل العيار الدولي؟

□حلمي أن ترتقي شركاتنا العربية والخليجية إلى مستوى العالمية. وبالنسبة لـ "كيبكو"، فقد باتت شركة إقليمية رائدة وتسعى للتحول الى شركة عالمية ولكن بعد أن نثبّت أقدامنا في الأسواق الاقليمية. نحن ندير حالياً اصولاً تقدر بنحو 15 مليار دولار وستراتيجيتنا تقضي بزيادتها حتى 50 ملياراً، لكن على أساس التنويع لضمان إدارة المخاطر بطريقة أكفأ وأكثر فعالية.

■ لندخل قليلاً في التفاصيل، يلاحظ المراقب أن بنك برقان وهو بنك محلي وصغير نسبياً، يمثل الذراع المصرفية للمجموعة التي تمتلك مشروعات عملاقة وخططاً طموحة للتوسع الإقليمي، أليست هذه مفارقة؟

□ الحجم مهم بالطبع، لكنه ليس كل شيء، فبنك برقان ينفذ ستراتيجية البنك الشامل وبنك إنترنت. نحن حاولنا أكثر من مرة أن نعظّم حجمنا في القطاع المصرفي عن طريق الحيازة والدمج لكن هذه المحاولات لم تنجح لأسباب متعددة، لكننا بموازاة زيادة الحجم، عملنا على تعزيز وجودنا المصرفي في قطاعات رديفة ومكملة للنشاط المصرفي كقطاع التأمين عن طريق التأمين عبر المصارف (Bancassurance) وقطاع الاستثمار وإدارة الأصول والأموال، إضافة طبعاً إلى تعزيز وجودنا في نشاط الخدمات المصرفية التقليدية (التجارية) والخدمات المصرفية الاستثمارية وتمويل الشركات والمشاريع وصولاً إلى الصيرفة الإلكترونية التي يحتل فيها "برقان" مركزاً متميزاً وسبّاقاً.

ونحن الآن بصدد دراسة كاملة وشاملة للقطاع المصرفي والمالي ككل بهدف تجميع شركاتنا وأنشطتنا في هذا القطاع أي "برقان" و"كامكو" وشركة الخليج للتأمين.

في البداية رأينا أن هذه الشركات التابعة لا بد أن تقوم بنفسها وتثبت مواقعها في مجالات عملها. أما وقد نجحت في تنمية أرباحها وتطوير وتعزيز عملياتها وأنشطتها بشكل قياسي، فقد حان الوقت لإيجاد صيغة تكامل بين هذه الأنشطة، وهذا سيظهر خلال الأشهر الستة المقبلة.

■ بالنسبة لـ "كامكو"، كان تأسيسها خطوة ذكية مع النمو الكبير الذي يشهده نشاط إدارة الأموال والأصول في البلدان العربية. ما هي ستراتيجية الشركة أولاً، وثانياً، كيف يمكن أن تتحوّل إلى مدير محافظ وأصول إقليمي خصوصاً مع بقاء جزء كبير من الأموال العربية أموالاً نائمة (Dormant Money) تعتمد على صيغ الإيداعات والفوائد لتحقيق مداخيل محدودة جداً إذا ما قيست بالأدوات والمنتجات الاستثمارية والمالية المتطورة؟

□ في البداية كان تفكيرنا منصباً على تأسيس شركة إقليمية في مجال إدارة الأموال والأصول، لكن ظروف الأسواق لم تكن مؤاتية وناضجة لمثل هذه الخطوة، لذا قرّرنا القيام بالخطوة الأولى في رحلة الألف ميل، وكان تأسيس "كامكو" كشركة مالية واستثمارية متخصصة في جزء من عملها بإدارة الأصول.

الآن تدير "كامكو" أصولاً بقيمة 5 مليارات دولار، وبإمكانها توظيف إمكاناتها وخبراتها المتراكمة في أسواق عربية أخرى من الآن وصاعداً.

في البحرين مثلاً تقوم الشركة بأعمال الوساطة وهي متقدمة جداً في هذا المجال، كما أننا بصدد تأسيس شركة باسم "شركة الكويت وشمال أفريقيا" برأس مال 150 مليون دولار، وستكوّن شركة استثمارية جزء من نشاطها سيتركز على إدارة الثروات والأصول.

"كامكو" ستثمر في هذا الجانب من عمل الشركة الجديد، أي إدارة الأصول لأن الانتشار الإقليمي جزء أساسي من تفكيرها وستراتيجيتها. فكل الشركات التابعة لـ "كيبكو" شركات ناشطة على الساحة الإقليمية، سواء شركة الخليج للتأمين الموجودة في السعودية ولبنان ومصر والبحرين والأردن، أو "شوتايم" التي هي شركة إقليمية بطبيعة عملها، أو "الوطنية للاتصالات"، أو شركة العقارات المتحدة التي تمتد مشاريعها العقارية والسياحية من لبنان حتى مصر.

■ ماذا عن قطاع الطيران في ظل السماح بتأسيس شركات خاصة في هذا المجال؟

□ عندنا شركة طيران خاصة تقدم خدمات شاملة لنقل الركاب. وسيصدر مرسوم أميري في الكويت بإنشائها قريباً، وهي "شركة الوطنية للطيران" والتي ستباشر نشاطها في أسرع وقت ممكن، وتمتلك "كيبكو" الحصة الأكبر فيها وسيتم طرح الحصة المتبقية للاكتتاب العام. وستركز الشركة في المرحلة الأولى لنشاطها على الخطوط المربحة. ■

نموّ كبير في الربحية

أعلنت "كيبكو" عن قفزة بنسبة 45 في المئة في صافي أرباحها خلال الأشهر التسعة الأولى من هذا العام، ليصل إلى 26,3 مليون دينار (90 مليون دولار) وليتجاوز بذلك صافي الربح للعام 2004 بكامله الذي بلغ 25,2 مليون دينار (86,3 مليون دولار)، ويضع ذلك شركة مشاريع الكويت على مقربة من تحقيق الربح المستهدف للعام 2005 بكامله وهو 33,5 مليون دينار (114,7 مليون دولار).

الشرق الأوسط بين الانتخابات والمحاكمات

د. شفيق المصري

أولاً: الانتخابات

قال مصدر قريب من أرييل شارون أن إسرائيل سترفض اعتبار ممثلي "حماس" في المجلس التشريعي الجديد شركاء شرعيين، لكننا "لن نمنع الحركة من المشاركة".

وكان وراء هذا الموقف الإسرائيلي الجديد عدد من الأسباب التي تراوح بين مسعى استيعاب "حماس" في العملية الانتخابية من جهة، وبين رفض الإدارة الأميركية للضغط على السلطة الفلسطينية لإبعاد "حماس" من جهة ثانية، وبين الإقلاع عن الإلغاء المباشر والاكتفاء في تغيير "السلوك" من جهة ثالثة.

ومسألة "تغيير السلوك" هذه دخلت، مؤخراً، إلى القاموس السياسي الأميركي بعد الفشل الأميركي المزدوج في أفغانستان والعراق معاً، وبعد عودة الجناح الأصولي المحافظ في إيران أيضاً.

وتلتقي إسرائيل، مرغمة، مع هذا القاموس الجديد لأن ما يهمها هو الإقلاع عن السلوك الإرهابي ونزع سلاح "الإرهاب" الفلسطيني معاً.

ويبدو أن طلب "تغيير السلوك" قد اتسع كذلك لكي يشمل المنطقة الممتدة من إيران حتى سورية. فالولايات المتحدة لا ترفض الحوار مع هذين البلدين ولكنها تشترط تغيير سلوكهما قبل ذلك.

أما الجانب الأوروبي فلم يستعمل، بعد، لغة التهديد والإنذار سواء مع إيران أو مع سورية ولا مع الجانب الفلسطيني أيضاً. فهو (أي الجانب الأوروبي) يعطي مزيداً من الفرص لإيران وسورية لكي يقوما طوعاً بتغيير سلوكهما. ولا يقصر هذا الجانب في تنبيه الفريقين معاً إلى التحفز الأميركي في اندفاعه المؤدي إلى توقيع العقوبات أو الإجراءات الزاجرة من خلال مجلس الأمن الدولي. ويحضّر هذا الجانب المتحفز الأميركي حيثيات هذه الإجراءات بسبب اغتيال الرئيس الحريري بالنسبة لسورية وبسبب الملف النووي بالنسبة لإيران.

والواقع أن استحقاقي الانتخابات والمحاكمات، في بعض الدول الشرق أوسطية، لن ينجحا في فرض الاستقرار الإقليمي في المستقبل القريب، ولن يساعدا في التشريع باعتماد الديموقراطية فيها.

فالانتخابات التي حصلت في مصر مثلاً (بالنسبة للاستفتاء على مركز رئيس الجمهورية) لم تؤكد، حكماً، قوة النظام المصري. ولا تزال موجات الاعتراض تتوالى سواء في الشارع المصري ذاته أو في وسائل الإعلام أو في سياق النشاطات السياسية الأخرى.

والانتخابات التي حصلت في إيران حول مركز رئاسة الجمهورية أعادت الكرة إلى ملعب القيادات الدينية المحافظة وأعادت معها المواقف المتشددة واعتماد ديبلوماسية حافة الهاوية.

والانتخابات النيابية المرتقبة (ابتداءً من تشرين الثاني / نوفمبر) في مصر ستشكل فرصة جديدة لأحزاب المعارضة خصوصاً من أجل استعادة صدقيتها الشعبية التي تعثرت نسبياً مع إعادة انتخاب رئيس الجمهورية.

وعلى الرغم من التزام الحكومة المصرية إعلانها الحياد والشفافية في الإشراف على هذه الانتخابات، فإن العديد من الآراء يركز على أن ثمة إصراراً على تغليب الفريق الحاكم وتغييب المعارضة ولاسيما معارضة الإخوان المسلمين. وبذلك يمكن للمراقب أن يتوقع، بعد هذه الانتخابات، ردود فعل شعبية لا تخلو من العنف أحياناً.

أما مسألة الاستفتاء على مسودة الدستور العراقي، فقد مرت في مراحل صعبة بدءاً برفض الصيغة الأولى لهذه المسودة ووصولاً إلى موقف المعارضة لها على الرغم من تعديل هذه الصيغة. ويعتقد هؤلاء الرافضون أن هذا الدستور يشكل الأداة الأخطر لتشتيت وحدته وتهميش حكومته.

والانتخابات اللبنانية التي حصلت وأفرزت أكثرية نيابية عريضة ضمنت حصتها الكبرى في الوزارة، فهي، لغاية الساعة، لم تستطع أن تنتقل إلى الخطوة الثانية في بناء الدولة واستعادة شرعيتها الكاملة.

وعلى هذا يمكن الاستنتاج أن الانتخابات، لم تؤد، في معظم هذه الدول الشرق أوسطية إلى الاستقرار المأمول ولا الازدهار المعقول. ومع أن الانتخابات تشكل عادة وسيلة من وسائل الممارسة الديموقراطية المرتقبة، وركناً من أركان الاستقرار والاستمرار لأي نظام سياسي.

ولا يخفى أن أداء هذه التداعيات التي أسفرت عنها الانتخابات عوامل متعددة منها:

– إن المشكلة في الدول الشرق أوسطية لا تحلها الاستحقاقات الانتخابية إلا إذا أثبتت صدقيتها الكاملة، وهذه الصدقية تنبثق عن إرادة شعبية حرة بل متحررة من كافة القيود والموانع المعلنة أو المستترة.

– إن الانتخابات التي تأتي، في حساباتها الرقمية، لمصلحة فريق السلطة وتقليل حجم المعارضة لن تكون، في حساباتها السياسية، ضامناً لاستمرارية هذه السلطة ولا داعماً لسبل الحكم لديها.

– إن الدول الشرق أوسطية تعاني إشكالات بل مشكلات خارج حدودها؛ وهذه المشكلات تنعكس سلباً عليها بصرف النظر عن الانتخابات واستحقاقاتها ونتائجها. ولعل الأمثلة المتقدمة حول الانتخابات التي حصلت أو ستحصل في بعض الدول تعطي فكرة على أن المشكلة الإيرانية مثلاً لا تحلها الانتخابات بقدر دورها الخليجي المطلوب تقليصه. والمشكلة المصرية التي أكدت الانتخابات الرئاسية الأخيرة فيها على ضمان العقد الثالث من حكم الشخص الواحد لا يمكن أن تُسفر عن إسكات "كفى" في الشارع المصري. والمشكلة اللبنانية التي ضمنت الانتخابات فيها أكثرية نيابية مرجحة لا تكفي وحدها لحل العقد الأخرى التي قد تبدأ مع المسألة الفلسطينية ولا تنتهي مع الجيوستراتيجية الأميركية، مروراً طبعاً بمسألة العلاقات اللبنانية – السورية.

– إن المشكلة في ممارسة الحكم في معظم الدول الشرق أوسطية تتمثل في السلطات التي تحكم فعلياً وهي التي تطيح الانتخابات ونتائجها. وهذا الأمر ينعكس سلباً على قدرة السلطات التشريعية المنتخبة في مجالي التشريع والمراقبة. وفي مقابل ذلك تبدو السلطة التنفيذية (رئيس الجمهورية أو الملك مع وزارته) هي الحاكمة الحقيقية وهي التي تتولى كافة مقاليد الحكم، وذلك في تهميش نافر للسلطات

المنتخبة.

– إن إمكانية اختراق هذه الأنظمة الشرق أوسطية من قبل الدول الكبرى، واضحة وميسّرة. وبذلك فإن السلطات المنتخبة تبدو في أحيان وفي بلدان محددة رهينة هذه الاختراقات من قبل الدول الكبرى، صانعة القرارين الإقليمي والعالمي معاً.

ثانياً: المحاكمات ■

كما أن الانتخابات الشرق أوسطية لم تساهم في الاستقرار المرتقب، كذلك فإن المحاكمات لم تساهم أيضاً في هذا الاستقرار.

وهذه النتيجة لا تعني إطلاقاً أنه يجوز التخلي عن أهمية المحاكمة وفرض العدالة، إنما، وخلافاً للهدف الأساسي للمحاكمة المتمثل بالاستقرار والصدقية، ومن ثم الازدهار والتنمية... إلخ، نرى أن هذه المحاكمات لا تستطيع أن تتجنب انقساماً في الحياة السياسية للدول ومجتمعها السياسي.

وعندما نشير إلى المحاكمات فإننا لا نكتفي، طبعاً، بالعادية الفردية منها، وإنما بتلك التي تستتبع اهتماماً إقليمياً ودولياً، والتي تؤدي إلى تغيير على هذين المستويين، فضلاً عن المستوى الداخلي.

ويمكن أن نشير هنا، على سبيل المثال لا الحصر إلى إطارين إثنين من هذه المحاكمات الكبرى، من دون أن يكون بينهما أي تشابه ولا مقارنة.

أ– **محاكمة صدام حسين**، والتي بدأت في جلستها الأولى في تشرين الأول/أكتوبر 2005 وقد أرجئت إلى 28/11/2005. وهذه المحاكمة اتسمت بما يلي:

– إنها المحاكمة الأولى من نوعها ضد رئيس دولة سابق. وهذا أمر جدير بالملاحظة ويجب أن يشكل درساً مزدوجاً لشعوب المنطقة وحكامها: إن أي حاكم يمكن أن يخضع للقضاء نتيجة لأعماله المخالفة التي يرتكبها، وإن الشعب يستطيع، بقدراته الذاتية، أن يحاسب ويعاقب.

– إنها محاكمة جائزة قانوناً لأن **صدام حسين** لم يعد يتمتع بأية حصانة كان يمكن أن تحول دون محاكمته. وسقوط هذه الحصانة عنه راجع إلى القرار 1483 الذي اتخذه مجلس الأمن الدولي في العام 2003، وليس إلى قوة الاحتلال بمفردها.

– ومع ذلك فإن هذه المحاكمة لم تسلم من الانتقادات التي تضعها في خانة الاحتلال الأميركي للعراق ومن أجل تحقيق مصلحة هذا الاحتلال.

– ثم أن الطائفة السنية (وكذلك فلول "البعث العراقي") تعتبر هذه المحاكمة تحدياً لها (أي للطائفة) ومحاولة من أجل كسب المزيد من الأصوات لدى أية انتخابات مقبلة.

– وبذلك جرى تشويه الهدف الظاهر من هذه المحاكمة وهو فرض العدالة والاستقرار والوحدة الوطنية العراقية.

ب – **محاكمة مرتكبي جريمة اغتيال الرئيس الحريري**.

عندما صدر القرار 1595/2005 وأوكل مهمة التحقيق في هذه الجريمة إلى فريق دولي كان يهدف إلى الاستجابة إلى طلب الشعب اللبناني في كشف الحقيقة، كما يهدف إلى فرض عدالة اجتماعية حاسمة يفرضها مجلس الأمن الدولي بالطريقة التي يراها مناسبة.

وكان كثير من اللبنانيين يراهن أن كشف الحقيقة سيؤدي حكماً إلى الاستقرار ومن ثم إلى الازدهار في لبنان.

ولكن الذي لوحظ، بعد الإعلان عن تقرير **ميليس** المنتظر:

– أنّ فريقاً من اللبنانيين، وهو الأكبر، أكد على أهمية هذا التقرير وصدقيته، وطالب بأن يأخذ مجراه القضائي المفروض. إلا أن فريقاً آخر طعن، سياسياً على الأقل، بهذا التقرير واعتبره أداة إضافية في يد الولايات المتحدة من أجل زيادة الضغط على سورية واستهدافها اقتصادياً وربما عسكرياً أيضاً. وهذا الانقسام الثنائي المنتظر دفع الحكومة اللبنانية إلى مزيد من التحفظ وربما التردد، كما دفع بعض السياسيين إلى الحذر والترقب. ولعل الموقفين خففا من التجاوب الذي كان مفترضاً مع التقرير ذاته.

– أنّ الهدف من اطلاع الرأي العام المحلي والإقليمي والدولي على هذا التقرير كان يتمثل في إرضاء فضول الناس على كل مستوياتهم وهويتهم، ولكن النسخة التي نشرتها وسائل الإعلام والتي حكم عليها الناس غير النسخة التي حوّلها القاضي **ميليس** إلى السلطات القضائية اللبنانية.

– والواقع أن الحكم لهذا التقرير أو عليه كان يجب أن يستخدم النسخة الموثقة التي حوّلت إلى القضاء والمقترنة مع كافة أدواتها الثبوتية.

– ولعل الرأي السائد اليوم في الإطار السياسي العام يدعو إلى التركيز على تقنية هذا التقرير وعلى استكمال مساره القضائي من دون استغلاله في هذا الاتجاه أو ذاك. وتبقى أهمية هذا التقرير تتمثل في أمرين إثنين على الأقل:

1 – أنه أرسى الأطر الأساسية لأية محاكمة مقبلة سواء كانت لبنانية أم دولية، وأنه أشار إلى اتهامات قد يكون بعضها غير واضح تماماً في وسائل إسناده أو إثباته ولكنه غير قابل للرفض ولا للطعن؛ فالتقرير ظني في توصيفه القانوني، والمتهم لا يمكن تبرئته إلّا بعد محاكمة عادلة.

2– بصرف النظر عن النتائج التي يمكن أن تسفر عنها هذه المحاكمات، فإنّ الهدف المرجو منها على الصعيد السياسي والاقتصادي يبدو متعثراً.

ففي العراق يؤكد بعض السياسيين الأميركيين أن عدم الاستقرار الأمني يحول دون التقدم ويؤخر عملية إعادة الإعمار، كما يبدو أن العملية الدستورية الراهنة قد تعلق في أي وقت يتفاقم خلاله الوضع الأمني.

وفي لبنان لا يبدو أن السياسيين قادرون على حُسن التعامل مع التقرير الدولي الذي صدر عن القاضي **ميليس**، كما لا تبدو الحياة السياسية قادرة على التجاوب الموحّد مع هذا التقرير وذلك لأسباب داخلية وإقليمية عدة.

والنتيجة؟

– إن الحياة السياسية اللبنانية عادت إلى انقسامها الثنائي المربك والمرتبك في آن معاً. كما أن ثمة محاولات إقليمية دائبة من أجل توتير هذا الانقسام وتوسيع شقته. ولذلك فإن الجهد الحكومي المطلوب هو التصدي لهذه المحاولات وإفشالها واحتواء كل ما هو نافر فيها، وهنا لا يمكن الإغفال ولا التساهل حيال هذه المخاطر والتهديدات، وإن كان السهر الأمني المطلوب قد يأتي على حساب الاهتمام الاقتصادي المرتقب.

– إن الاستحقاق اللبناني الاقتصادي سواء بالنسبة للشراكة الأورو– متوسطية أو بالنسبة للدول المانحة (التي عقدت في نيويورك منذ أسابيع قليلة)، لا يتسم، لغاية الساعة، بأي دراسة جدية ومتبادلة.

– والواقع أن الجانب الأوروبي يشير إلى أن لبنان مطالب بوضع سلّم للأولويات، ولكنه لم يفعل بسبب الظروف السياسية المتشنجة والظروف الأمنية الخطيرة. ومع أن الجانب الأوروبي أعطى لبنان فرصة جديدة لهذا الشأن تنتهي مع نهاية العام الحالي، فإنه يخشى صعوبة تحقيق ذلك بسبب الانهماك اللبناني بالقضايا الأخرى.

وبالإضافة إلى ما تقدم فإن الانتخابات والمحاكمات التي يفترض أن تؤدي إلى التحديث والتوعية والوحدة الوطنية في الدول الشرق أوسطية، أصبحت من العوامل الإضافية للتفرقة والتقسيم. ■

إقبال عربي ودولي على "الفرانشايز" اللبناني

بيروت - سحر غانم

كبابجي، الرفاعي، La Maison ، Casper&Gambini's، Du Café-Café Najjar (بيت البن – بن نجار)، Crepaway، مجرد نماذج من قائمة طويلة لأسماء تجارية لبنانية تمكنت بفضل التميز في نوعية المنتجات وفي تطوير أسلوب العمل وتقديم الخدمة، من التحول الى شركات مانحة لما يعرف بالامتياز التجاري "الفرانشايز"، أسوة بعلامات تجارية دولية مثل هارديز وبيتزا هت وغيرهما. ويقوم نظام الفرانشايز على مبدأ بيع الشركة المانحة، حقوق استخدام اسمها التجاري وأسلوب عملها وتوزيع منتجاتها مقابل مبالغ مقطوعة ولمدة معينة تحدد في الاتفاقية، ويؤمن ذلك للشركة التوسع والنمو من دون تحمل مخاطر الاستثمار المباشر في فتح الفروع أو الشركات الشقيقة. أما مصلحة مستخدم الفرانشايز فتكمن في توفير فرص أفضل لنجاح مشروعه تتمثل في الاعتماد على سمعة وانتشار العلامة التجارية إضافة إلى الإستفادة من مقومات وآليات نجاح الشركة الأم المتمثلة بالمعرفة التقنية وأساليب الإدارة والعمل والخبرات التسويقية الخ...

ولم يقتصر نجاح تجربة الفرانشايز اللبناني على الأسواق العربية، بل يلاحظ نجاح عدد من الشركات في دخول الأسواق الأوروبية والأميركية، في حين يخطط البعض الآخر لذلك. كما يلاحظ التزايد السريع في عدد الشركات المانحة للفرانشايز. وسيعزز ذلك الحاجة إلى تطوير القوانين والإجراءات التنظيمية ليس في لبنان وحسب بل في مختلف الدول العربية بما يكفل توفير البيئة اللازمة لنمو الظاهرة ولحل المنازعات التي قد تنشأ حول الاتفاقيات الموقعة بين الأطراف المعنية. ويلاحظ أن بعض الشركات اللبنانية لجأت إلى تأسيس شركات مستقلة في دول أجنبية لتتولى منح امتيازاتها التجارية، وذلك بهدف الاستفادة من الأطر القانونية الموجودة في تلك الدول.

"الاقتصاد والأعمال" تلقي الضوء على هذه التجربة من خلال استطلاع آراء بعض الرواد في هذا المجال.

كبابجي

امتيازات في 6 دول عربية، ودخول قوي للسوق الاميركية

تمكّنت شركة "كبابجي" المتخصصة في المطاعم، والتي يملكها رجل الأعمال اللبناني **توفيق خويري**، من ترسيخ موقعها في أسواق عربية عدة، مثل الكويت والسعودية والسودان. كما قامت مؤخراً بتوقيع اتفاقيات جديدة في كل من قطر والبحرين والأردن، إضافة إلى توسعها المستمر في لبنان حيث سيتم إنشاء فرع جديد لـ"كبابجي" في منطقة خلدة، كما يقول مدير عام "كبابجي"، **فادي عبد النور**.

ونجاح "كبابجي" في الأسواق العربية شجعها على التوسّع نحو السوق الأميركية. وكشف عبد النور عن توصل الشركة إلى اتفاق لمنح أول امتياز في فلوريدا، وعن مفاوضات لمنح 10 امتيازات أخرى في السوق الأميركية، معتبراً أن أمام "كبابجي" فرصة كبيرة للنجاح في الولايات المتحدة نظراً للسمعة الجيدة التي تتمتع بها، ولضخامة الجالية العربية هناك. وأعرب عن ثقته بنجاح الشركة في السوق الأميركية، وفي الأسواق الأوروبية مستقبلاً، ويعزو ذلك لالتزام الشركة بالشروط الصحية وسعيها لنيل شهادة الـHACCP (Hazard Analysis Critical Control Point system)



فادي عبد النور


«إيبل ١٩١١
كرونوغراف أوتوماتيك»
إطلاق موديل «كرونوغراف أوتوماتيك ١٩١١». بالأداء المتفوّق. مساهمة أنيقة ورياضية للإحتفاء بعام تأسيس «إيبل». مزوّدة بشهادة cosc. حركة معيار ١٣٧ الخاصة بمصانع «إيبل». ذهب وردي صلب ١٨ قيراطاً. ميناء فضي بنقوش نافرة «غيوشيه». كريستال سافير. مقاومة للماء.
ايبل
مهندسو الزمن
EBEL
AUTOMATIC
CERTIFIED CHRONOMETER
SWISS MADE
EBEL
THE ARCHITECTS OF TIME
For more information visit www.ebel.com

وعن العوامل التي أدت إلى نجاح تجربة "كبابجي"، يقول **عبد النور** إن هناك عوامل عدة أبرزها: تطوير أساليب العمل لضمان تقديم أفضل نوعية ممكنة من المنتجات والخدمات، اعتماد سياسات تسويقية ناجحة، إضافة إلى اهتمامها بمساعدة مستخدمي الفرانشايز على الالتزام الكامل بمعايير العمل والنوعية والخدمة وذلك من خلال التدريب، ومن خلال إصدار أدلة خاصة وصل عددها إلى 15 دليلاً لمساعدة مستخدم الفرانشايز على تطبيق أدق تفاصيل أسلوب العمل. ويضيف **عبد النور** عاملاً آخر يتمثل في أن معظم الامتيازات التجارية في المنطقة العربية وبخاصة في مجال المطاعم، تعود إلى شركات أجنبية، في حين يحظى المطبخ اللبناني بقبول كبير في مختلف الدول العربية، وهذا ما سهّل انتشار المطاعم اللبنانية من خلال نظام الفرانشايز الذي يوفر، إضافة إلى نوعية المأكولات، طريقة العمل والخدمة.

ويعتبر **فادي عبد النور** أن "كبابجي" استفادت من الخبرات الأميركية في مجال الفرانشايز، حيث استعانت بشركة استشارية متخصصة، واستحدثت قسماً مستقلاً يعنى بتوجيه ومراقبة المستخدم وتدريب فريق العمل لديه على يد خبراء متخصصين. ويشير **عبد النور** إلى اهتمام الشركة بتعزيز خبراتها من خلال المشاركة في مختلف الانشطة الدولية مثل ملتقى براغ للفرانشايز الذي يحضره مجموعة من المستثمرين ومانحي الفرانشايز الأكثر نجاحاً في العالم، منوهاً بأن "كبابجي" هو المطعم الوحيد في الشرق الأوسط الذي يشارك في هذا الملتقى الدولي.

وحول معوقات انتشار الفرانشايز في لبنان، يقول مدير عام "كبابجي" إن العائق الأساسي يتمثل في غياب التشريعات المنظمة للفرانشايز، لذا تعتمد الاتفاقيات الموقعة بين مانح الفرانشايز والمستخدم لتنظيم العلاقة بينهما ولحل أي نزاعات قد تنشأ. ويعتبر أن العلاقات الشخصية وتفهم كل طرف لمصالح الطرف الآخر والحرص المشترك على انتشار الاسم التجاري من العناصر الرئيسية في تجنب حصول النزاعات.

محمصة الرفاعي

شركة مستقلة لمنح الفرانشايز ودخول أوروبا عبر اليونان

يستهل **موسى الرفاعي**، أحد الشركاء في محمصة الرفاعي، بالقول: "عقدت محمصة الرفاعي الإتفاقية الأولى للفرانشايز في العام 1996، مع شركة الحميضي الكويتية، وهي شركة متخصصة في صناعة الفرانشايز وتتعامل مع شركات عالمية عدة. وبعدها أسسنا، بالاشتراك مع شركة الحميضي، شركة الرفاعي الدولية، وأصبحت الإمتيازات التجارية لمحمصة الرفاعي تمنح من خلال هذه الشركة".

ويوضح أن محمصة الرفاعي منحت امتيازات تجارية في كل من الكويت، السعودية، الأردن، قطر، البحرين، الإمارات، المغرب وقبرص. وهي تتفاوض حالياً لمنح امتيازات جديدة في مصر.

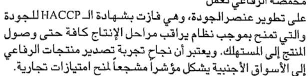
وحول التوسع نحو الأسواق الأجنبية، يقول إن الخطوة الثانية ستكون نحو الأسواق الأوروبية، معتبراً أن اليونان، التي تتميز بنسبة استهلاك مرتفعة للمكسرات، هي المدخل لتلك الأسواق.



موسى الرفاعي

ويتوقع أن يشهد العام 2007 بدء انتشار محمصة الرفاعي في الدول الأوروبية، "وذلك على الرغم من المصاعب التي قد تواجهنا، وأبرزها انخفاض معدل استهلاك المكسرات، وقلة خبرتنا في السوق الأجنبية التي تفرض مقاييس عالية للجودة على الإنتاج".

ويشير **موسى الرفاعي** إلى أن محمصة الرفاعي تعمل على تطوير عنصر الجودة، وهي فازت بشهادة الـ HACCP للجودة والتي تمنح بموجب نظام يراقب مراحل الإنتاج كافة حتى وصول المنتج إلى المستهلك. ويعتبر أن نجاح تجربة تصدير منتجات الرفاعي إلى الأسواق الأجنبية يشكل مؤشراً مشجعاً لمنح امتيازات تجارية.



وعن أسباب اعتمادهم نظام الفرانشايز، يقول **موسى الرفاعي** "إن دخول أي سوق جديدة يتطلب دراسة معمقة تتناول حجم المنافسة وأذواق المستهلكين والعادات الإستهلاكية وفرص نجاح المشروع، لذا فإننا نستفيد من خبرة مستخدم الفرانشايز في هذه السوق وبالتالي نوفر تكاليف دراستها. والناحية الإيجابية الثانية هي مشاركة مستخدم الفرانشايز لنا في كل التكاليف المترتبة على قيام العمل الجديد. إضافة إلى ذلك اعتماد الفرانشايز يجنبنا العوائق القانونية التي تمنع تفرد أي أجنبي في ملكية مشروع معين، كما في الكويت مثلاً".

وفي ما يتعلق بمعالجة النزاعات التي يمكن أن تنشأ مع مستخدم الفرانشايز، قال **الرفاعي**: "لا توجد في لبنان قوانين تحكم نظام الفرانشايز وأي نزاع ينشأ بين مانح الفرانشايز ومستخدمه تتم معالجته بالعودة إلى بنود الإتفاقية الموقعة بينهما". معتبراً أن نجاح أي مشروع يتوقف على قوة الفريق الإداري للشركة المانحة. وأشار أنه في العام 2001 كان هناك مشروع مشترك بين غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت وبين الإتحاد الأوروبي يهدف إلى وضع إطار قانوني لنظام الفرانشايز في لبنان ولكن المشروع توقف لأسباب غير معروفة.

ويضيف أنه "بسبب هذا الفراغ القانوني، لجأنا إلى تأسيس شركة في لندن تملك حصصاً في "الرفاعي" مهمتها منح فرانشايز الرفاعي في مختلف الدول. وبذلك، نعتمد القانون البريطاني في تنظيم اتفاقيات الفرانشايز وفي حل النزاعات، اضافة الى الإستعانة بالأسس الرئيسية لإتفاقيات الفرانشايز الأجنبية وخصوصاً الأميركية منها."

وعن أشكال الفرانشايز المعتمدة، يوضح أن امتيازات الرفاعي تتوزع بين اتفاقيات تشمل في وقت واحد التوزيع (البيع بالجملة) وإنشاء المحال (البيع بالتجزئة) في بلد محدد، أو اتفاقيات تقتصر على التوزيع وأخرى لإنشاء المحال. وهناك أيضاً اتفاقيات تقتصر على إنشاء محل واحد في منطقة جغرافية محددة.

Crepaway

الفرانشايز سيستأثر بـ 40 في المئة من اعمال الشركة خلال 5 سنوات

تركزت الإمتيازات التجارية الممنوحة من قبل الشركات اللبنانية بصورة أساسية في الأسواق العربية. ويعزو مدير قسم الإمتيازات التجارية والشريك في Crepaway **دوري دكاش** ذلك إلى كون طريقة عمل اللبنانيين مألوفة بالنسبة للشعوب العربية، في حين تتطلب الاسواق الأوروبية توافر مقاييس عالمية للجودة فضلاً عن وجود منافسة قوية، واختلاف أذواق الأوروبيين وبالتالي انخفاض الطلب الأوروبي على المنتجات اللبنانية.



دوري دكاش

وعن امتيازات Crepaway يقول **دكاش** أنها تتركز حالياً في عدد من الدول العربية وهي: الكويت ومصر والسعودية. ويوضح أن هناك مشاريع مماثلة سيتم إنجازها في كل من قطر ودبي وأبوظبي والأردن والبحرين. ويشير إلى أن المؤسسة تسعى للحصول على شهادة الآيزو التي تعتبر عاملاً أساسياً يمهد لدخول السوق الأوروبية. وقال أن نسبة الفرانشايز لا تتجاوز حاليا 15 في المئة من مجمل أعمال الشركة، لكنه يتوقع أن تصل هذه النسبة إلى 40 في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة.

وعن مزايا التوسع اعتماداً على آلية الفرانشايز، يقول إن "افتتاح الفروع الجديدة يتطلب استثمارات ضخمة في حين أن منح الفرانشايز لا يتطلب سوى تقديم الخبرة والمعرفة التقنية وطريقة الإدارة وتدريب العاملين، وفي الوقت نفسه نستفيد من المبالغ التي يدفعها المستخدم مقابل استخدام الإسم التجاري". ويؤكد أن دور الشركة المانحة يقتصر على تأمين الأسس المتينة لانطلاق العمل ومتابعة تدريب العاملين بصورة دورية والإشراف المستمر على سير العمل ولكن من دون المشاركة في الملكية. ويشدد على أهمية دراسة السوق بدقة قبل اختيار موقع المشروع والتنبه لخصوصية كل بلد، وعلى ضرورة فرض الرقابة على النوعية للحفاظ على سمعة الإسم التجاري.

ويوضح **دكاش** أن العلاقة القانونية بين المانح والمستخدم يحددها عقد يتم تسجيله في الدوائر اللبنانية وفي سفارة بلد المستخدم، ويخضع لضرائب كل من البلدين. ويحدد العقد، إضافة إلى مدته الزمنية، النطاق الجغرافي، التعويضات وبدلات الخدمة المتوجب دفعها، وسائل التسويق، وآلية حل النزاعات، إضافة إلى حقوق وواجبات كل من الطرفين.

ويؤكد أنه على الرغم من قيام مانح الفرانشايز بكامل مسؤولياته فهناك إمكانية لفشل الإمتياز. وفي هذه الحال لا تقع المسؤولية المادية على المانح، بل تقتصر على الناحية المعنوية لجهة الأضرار التي قد تلحق باسمه التجاري.

وحول أهمية تطوير إطار قانوني لتنظيم الفرانشايز، يشدد **دكاش** على ضرورة وجود نصوص تشريعية لحل النزاعات التي قد تنشأ بين مانح الإمتياز ومستخدمه. ويقول إن الدولة اللبنانية تعمل على تطوير القوانين الخاصة بالفرانشايز نظراً لتزايد أهمية الإمتيازات التجارية اللبنانية. ويتوقع مدير الإمتيازات التجارية في Crepaway أن يتابع نظام الفرانشايز توسّعه في قطاعات جديدة من الإقتصاد اللبناني، نظراً لوجود عدد من الشركات اللبنانية التي خاضت تجارب ناجحة في هذا المجال واستطاعت التوسع في أسواق جديدة من دون تحمل مخاطر الإستثمار المباشر، سواء بفتح الفروع الجديدة أو بتأسيس الشركات الشقيقة. هذا فضلاً عن تمتع بعض الشركات الأخرى بدرجة تطور تسمح لها بمنح الفرانشايز.

La Maison Du Café Café Najjar

21 امتيازاً في الدول العربية، وقريباً بريطانيا وقبرص

بدأت شركة La Maison Du Café-Café Najjar (بيت البن – بن نجار) بالتوسع عبر الإمتيازات التجارية منذ خمس سنوات، وبلغت الإمتيازات التي منحت حتى الآن 21 امتيازاً، تتوزع بين السعودية والبحرين وقطر ولبنان. وتجري حالياً مفاوضات مع مجموعة في إنكلترا، وأخرى في قبرص لدخول هذه الأسواق.



مسعد فارس

ويعزو المدير العام والشريك في La Maison Du Café-Café Najjar **مسعد فارس** تأخر دخولهم الأسواق الأجنبية إلى صعوبة إيجاد مستخدمين يلبّون شروط الشركة المتمثلة في افتتاح فرعين على الأقل. إذ تقوم سياسة La Maison Du Café-Café Najjar على دخول السوق بقوة، وتشغيل امتيازات عدة في آن معاً، وذلك لتغطية التكاليف المترتبة على إرسال مراقبين ومدربين لمواكبة أداء المستخدمين. ويقول **فارس** إن دخول الأسواق الأجنبية ليس بالأمر الصعب، ولكن الصعوبة تكمن في اختيار المستخدم المناسب، وفي تحقيق عوائد معقولة في تلك الأسواق نظراً للمنافسة الشديدة.

ويشدّد على ضرورة الحفاظ على مواصفات موحدة لجميع الإمتيازات الممنوحة مع إدخال التعديلات الضرورية بما يتناسب مع

طبيعة الأسواق ومع التشريعات الموجودة. ويقول إن إتفاقية الفرانشايز تفرض استخدام بن نجّار والإلتزام بشراء المواد الأولية الضرورية من مورّدين محدّدين.

إن أهمية الفرانشايز بالنسبة للمانح تكمن في التوسع السريع إذ يستفيد من الإمكانات المادية للمستخدم في إنشاء الفروع عوضاً عن استخدام امواله الخاصة. هذا فضلاً عن انتفاء عامل المخاطرة بحيث يتحمل مستخدم الفرانشايز كامل الخسائر المادية في حال تعرّض المشروع للفشل.

وحول آلية منح الإمتياز التجاري، يقول **مسعد فارس** إن الاسم التجاري يمنح من خلال شركة La Maison Du Café-Café Najjar مباشرة. أما الخدمات التي تقدمها الشركة لمستخدم الفرانشايز، التي تتمثل في مدّه بشتى أشكال المساعدة والتدريب، فتجري من خلال شركة (MDC Franchise System)، التي أسست خصيصاً لتقديم هذه الخدمات. وخدمات هذه الشركة قد تتوسع لتشمل شركة جديدة، أعلن **فارس** عن تأسيسها قريباً هي شركة كازا بيل (Casa Bel) للمثلجات.

وتتمثل إيجابيات تأسيس شركة مستقلة لخدمة المستخدم في توزيع الأعباء على شركتين، ما يؤدي إلى تخفيف الأعباء الضريبية من جهة، وفصل الماركة التجارية عن الأمور المتعلقة بالتشغيل من جهة أخرى. بحيث ترتبط الماركة التجارية بشركة المانح الأساسية، فيما ترتبط عمليات التشغيل بشركة الخدمات.

وأشار **فارس** إلى أن إتفاقية الفرانشايز الخاصة بـ La Maison Du Café-Café Najjar قد نظمت بمساعدة شركة إستشارات أميركية، مع الأخذ في الاعتبار القوانين اللبنانية. وفي ما يتعلق بالخلافات التي يمكن أن تنشأ قال **فارس**: "إذا حصل أي خلاف لا نستطيع حلّه بالتراضي، بل يتم حله من خلال القضاء اللبناني".

إنّ ما يميّز الشركات اللبنانية المانحة للفرانشايز هو جمعها بين المفاهيم الغربية والمفاهيم العربية في آن، وبالتالي تستطيع إرضاء الأذواق المختلفة. ويعود الفضل في ذلك إلى مناخ الانفتاح والتنوع الثقافي في لبنان. ويعتبر **مسعد فارس** أن قانون التجارة اللبناني قانون مرن جداً، وكذلك القانون الضريبي، وهذا ما يخفف من الصعوبات التي تواجه مانح الفرانشايز في لبنان. ولكنه يشدد على ضرورة العمل لوضع قانون خاص بالفرانشايز نظراً لأهميته في جعل المستخدم يشعر بالثقة، ما يسهم في زيادة إقبال المستخدمين على الإمتيازات التجارية اللبنانية.

asper&Gambini

نبيع "الفرانشايز" بـ 185 الف دولار و7 في المئة من المبيعات

نظراً للنجاح الذي حققته مطاعم Casper&Gambini's، فقد ساهم ذلك في تسهيل نجاح تجربة منح امتيازات تجارية في الدول العربية. وتتركز الإمتيازات الممنوحة حالياً في الكويت والسعودية. وفي كانون الأول / ديسمبر المقبل سيبدأ العمل بامتيازين جديدين في مصر وامتياز آخر في الأردن. وهناك امتيازات أخرى في أسواق الإمارات والبحرين وقطر سيجري العمل بها في العام 2006، كما يقول الشريك الإداري في Casper&Gambini's **أنطوني معلوف** مشيراً الى إمكانية دخول اسواق جديدة خارج العالم العربي.



أنطوني معلوف

ويمنح "Casper&Gambini's" الإمتيازات التجارية من خلال شركة Casper&Gambini's World wild العالمية المختصة بمنح الفرانشايز في مختلف الدول. ويباع فرانشايز "Casper&Gambini's" بـ185 ألف دولار لمدة 10 سنوات تدفع مرة واحدة عند توقيع الإتفاقية، إضافة إلى نسبة 7 في المئة على إجمالي المبيعات.

ويرجع **معلوف** صعوبة دخول الأسواق الأجنبية الى عدم معرفة هذه الأسواق عن كثب، وكذلك الى شدة المنافسة. ويقول: "من خلال خبرتنا في الفرانشايز على صعيد المنطقة، أصبحنا أكثر جهوزية لدخول الأسواق الأجنبية. ويساعدنا في ذلك كون مبدأ العمل الذي نتبعه مناسباً للعديد من الأسواق ويتمتع بالمواصفات الضرورية للتوسع في تلك الأسواق.

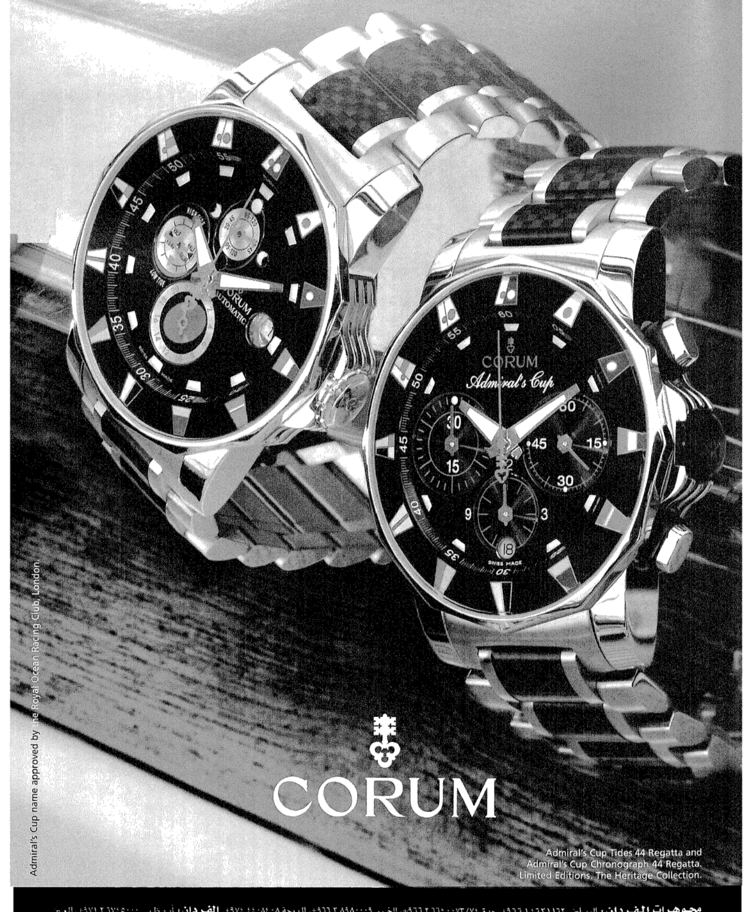
وتحدّث **معلوف** عن تجربة فاشلة لـ"Casper&Gambini's" في مصر، تمثلت بمحاولة فتح فرع بكلفة 50 ألف دولار، وعزا أسباب الفشل إلى عدم معرفتهم بالسوق المصرية والى ارتفاع تكاليف إنشاء الفروع. لذا فإن الطريقة المثلى هي التوسع باعتماد أسلوب خلال الفرانشايز ومن خلال مستخدمين يعرفون السوق جيداً ولديهم شبكة علاقات قوية ما يسهم في إنجاح المشروع.

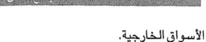
ويشير إلى أن شركة Casper&Gambini's Worldwide اعتمدت صيغة جديدة في مصر تمثلت في المزج بين منح الفرانشايز والمشاركة في رأس المال. ويعزو سبب اعتماد هذه الصيغة "الى فرص النمو الكبيرة في السوق المصرية، بحيث نحظى كشركاء بحصة من الأرباح المرتفعة المتوقعة، اضافة الى أن دخول مانح الفرانشايز كشريك مع المستخدم يزيد ثقة الأخير في نجاح المشروع".

ويركز **معلوف** على أهمية اختيار المستخدم المناسب، معتبراً أن ذلك من الأمور الأساسية لتفادي حصول أي نزاع، الذي في حال حصوله يعطل تلقائياً مفهوم الفرانشايز. ويشدّد من ناحية أخرى على ضرورة دراسة الإتفاقية بين المانح والمستخدم بشكل دقيق لتتلاءم مع قوانين بلد المستخدم، وتكون قادرة بالتالي على الحفاظ على إسم Casper&Gambini's.

وحول الصعوبات التي تواجه توسع نظام الفرانشايز في لبنان، يقول **انطوني معلوف** انها تتمثل بعدم وجود قوانين خاصة لتنظيمه، وغياب دور الدولة في دعم هذا النشاط. ويشير الى أن المرجع الوحيد للراغب في منح الإمتيازات التجارية هو فقط التجربة الفردية لمن سبقه في هذا المجال.

ويرى **معلوف** ان الشركات اللبنانية العاملة في مجال المطاعم لا تقل عن مثيلاتها الاميركية، سواء من حيث نوعية الطعام او من حيث طريقة العمل والخدمة. ويؤكد أن ما يميّز الشركات اللبنانية هو عنصر المرونة المتمثل في تعديل مفهوم العمل بما يتلاءم مع متطلبات كل سوق بما في ذلك النواحي الاجتماعية. ■


CORUM
Admiral's Cup
CORUM
Admiral's Cup Tides 44 Regatta and
Admiral's Cup Chronograph 44 Regatta.
Limited Editions. The Heritage Collection.
Admiral's Cup name approved by the Royal Ocean Racing Club, London.


الأمير مشعل بن ماجد يفتتح المنتدى

برعاية الأمير عبد المجيد بن عبد العزيز

منتدى لتنمية التجارة الاسلامية البينية

جدّه – "الاقتصاد والأعمال"

استضافت جدّه، مطلع الشهر الماضي، منتدى الأعمال الدولي التاسع، الذي انعقد تحت عنوان "التجارة البينية للدول الإسلامية: الفرص والتحديات"، ورعى المنتدى أمير منطقة مكة المكرمة الأمير **عبد المجيد بن عبد العزيز**، وافتتحه محافظ جدّه الأمير **مشعل بن ماجد**، وشارك فيه عدد من الشخصيات الرسمية والاقتصادية.

وزير التجارة والصناعة السعودي **د.هاشم يماني** عزا تواضع التجارة البينية الإسلامية إلى عدم وجود شبكة نقل موحدة وخطوط مواصلات متطورة، وإهمال تدفق السلع بين الأسواق الإسلامية من مناطق الإنتاج إلى مجتمعاتها، ومحدودية تنوع الإنتاج، وتواضع الأنظمة المساعدة على تحرير التجارة البينية. وأشار إلى ثلاثة عوامل تسهم في إعادة صياغة العلاقات الاقتصادية الدولية وهي التدويل المتعاظم للنظام التجاري الدولي، توفر التقنية، مبدأ اقتصاد السوق وتعاظم دور القطاع الخاص عالمياً.

ورأى وزير الدولة لشؤون التجارة التركي **كورشات توزمان** أن الاتفاقيات الثنائية بين الدول الإسلامية تلبي في وقت قصير احتياجات كل من الجانبين وتطور لاحقاً التجارة البينية، التي شكلت في العام 2004 نحو 13,5 في المئة من 631 مليار دولار إجمالي الصادرات الإسلامية إلى العالم، منها صادرات إلى الدول الصناعية بقيمة 304 مليارات، وإلى دول العالم الثالث والنامية غير الإسلامية بقيمة 255 ملياراً.

ولتنمية التجارة البينية الإسلامية اقترح وزير العمل اللبناني **د. طراد حمادة** تطوير قطاع الخدمات وصياغة القوانين التي تسهم في جذب الاستثمارات وتحسين عمليات التبادل التجاري بين البلدان الإسلامية، والترويج للأنشطة الاقتصادية والسياحة البينية وتوقيع اتفاقيات تجنب الإزدواج الضريبي، وتسهيل السفر والتنقل للمواطنين في ما بينها.

ورأى وزير الدولة الجزائري **أبو جرة سلطاني** أن التجمعات الاقتصادية الثنائية والإقليمية بين الدول الإسلامية تعتبر إحدى الوسائل الفعالة والملموسة التي تساهم في زيادة نسبة التجارة البينية الإسلامية ورفعها إلى سقف 25 في المئة من مجمل تعاملاتها الخارجية بحلول العام 2015 وتقليص فاتورة الواردات بالنقد الأجنبي من الأسواق الخارجية.

وأكد محافظ الهيئة العامة للاستثمار في السعودية **عمرو الدباغ** أن العالم الإسلامي يستطيع أن يشكل قوة اقتصادية كبيرة إذا ما طور اقتصادياته بصورة تكاملية عادلة، وإذا ما زاد من تجارته البينية، وذلك لضخامة ثرواته الطبيعية والحيوانية والزراعية، وموارده البشرية الكبيرة، وسعة أسواقه الاستهلاكية والتصنيعية، وتعدد مواقعه الجغرافية المتميزة.

وعرض رئيس منتدى الأعمال الدولي **إيرول يارار** للفرص التجارية والصناعية التي وفرها المنتدى في جدّه وللتوصيات التي خرج بها.

وأبدى رئيس البنك الإسلامي للتنمية **د.أحمد محمد علي** استعداد البنك للقيام بدراسة وتحليل وتعديل وتطبيق أي فكرة يطرحها القطاع الخاص أو العام في الدول الإسلامية، وتساهم في تعزيز سبل أوجه تنمية التجارة البينية. وأشار إلى أوجه الدعم الذي يقدمه البنك وأوضح أنه تمكن من خلال تركيزه على أنشطة التمويل المختلفة، أن يرفع قيمة الصادرات والواردات البينية التي تتم بواسطته بنسبة 33 في المئة بين العامين 2001 و2003 لتصل إلى 151 مليار دولار.

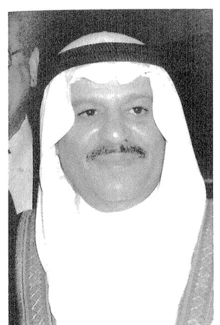
وعرض أمين عام منظمة المؤتمر الإسلامي **د. أكمل الدين إحسان أوغلو** لبعض أرقام التجارة البينية الإسلامية فأشار إلى أن إجمالي صادرات أسواق العالم الثالث والنامية بلغت في العام 2004 نحو 1553 مليار دولار، منها 40,6 في المئة صادرات العالم الإسلامي، فيما بلغ إجمالي صادرات دول العالم الثالث والنامية البينية نحو 1270 مليار دولار، منها 16,5 في المئة صادرات العالم الإسلامي البينية.

وأوضح رئيس جمعية الصناعيين المستقلين في تركيا (الموصياد) **عمر بولاط** أن النسق الاقتصادي العالمي يتجه بصورة متسارعة نحو التكتل والتكامل الاقتصاديين، منطلقاً أساساً من رغبة القطاع الخاص في العالم إلى تحقيق منافع اقتصادية كبيرة مستمرة. ■


جانب من الحضور



كلام خطير!
عندما تختلف المعايير ونتعدى حدود التفكير ... حينها ستعشق التغيير.
فهل رأيت جراند فيتارا بعد التغيير؟
جراند فيتارا 2006 الجديدة ... تغيير فاق التفكير
سوزوكي السعودية
الرقم المجاني : ٨٠٠٢٤٤٠٢٣٣


الوزير صالح علي الصالح

بتكلفة 252 مليون دولار

تدشين "أبراج اللؤلؤ" في البحرين

داداباي: نستعد لإطلاق مشروع جديد

المنامة–عاصم البعيني

دشنت شركة اللؤلؤ لتنمية العقارات مشروع أبراج اللؤلؤ السكني في مملكة البحرين، حيث بلغ حجم الاستثمارات فيه نحو 252 مليون دولار. ويأتي هذا المشروع في سياق النمو الذي يشهده القطاع العقاري في المملكة والذي تقدر نسبته سنوياً بنحو 15 في المئة.

وأقامت الشركة حفل تدشين المشروع برعاية وحضور وزير البلديات والزراعة علي صالح الصالح وعدد من رجال الأعمال وممثلين عن القطاعين العام والخاص.

وقال رئيس مجلس إدارة شركة أبراج اللؤلؤ محمد داداباي في حديث لـ"الاقتصاد والأعمال" أن الشركة تحضر لإطلاق مشروع آخر بداية العام المقبل في منطقة الجفير، ومن المتوقع أن يشتمل على 300 شقة سكنية.

قال وزير البلديات والزراعة علي صالح الصالح لـ"الاقتصاد والأعمال" أن سياسة الانفتاح التي تنتهجها مملكة البحرين تساهم في استقطاب المزيد من الاستثمارات. وأشار إلى أن قطاع العقارات يشهد نهضة وارتفاعاً في الطلب وفي حجم النمو، ويأتي مشروع "أبراج اللؤلؤ" ليؤكد على هذه النهضة ولينضم الى سلسلة من المشاريع الحيوية كمشروع مرفأ البحرين المالي ومشروع العرين ودرة البحرين ومشروع المدينة الشمالية وغيرها من المشاريع. وما يميز القطاع العقاري في البحرين، بحسب الصالح، أنه على الرغم من النمو الذي يحققه فإن أسعار العقارات في المملكة ما زالت دون الأسعار في سائر دول الخليج.

■■■

قانون التملك الحر يمنح المالك حق الإقامة بكفالة ذاتية

■■■

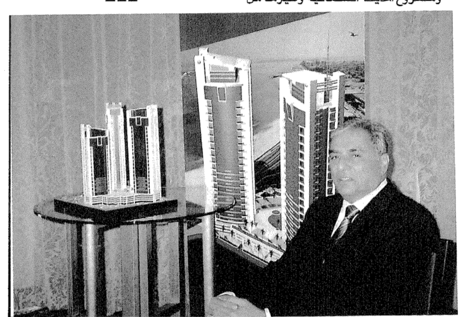
استثمارات بـ 252 مليون دولار

يقول رئيس مجلس إدارة شركة اللؤلؤ لتنمية العقارات ورئيس مجلس إدارة مجموعة داداباي للاستثمارات والمقاولات **محمد داداباي** أن مشروع أبراج اللؤلؤ هو الأول بالنسبة للشركة، وهو مكون من ثلاثة أبراج تضم 860 شقة سكنية، ويمتد على مساحة 200 ألف قدم مربع، ويشتمل على مواقف للسيارات تتسع لنحو 1100 سيارة، ويصل حجم الاستثمارات فيه الى نحو 252 مليون دولار، وسيتم تنفيذه من قبل شركة الحمد للانشاء والتطوير، وهي إحدى الشركات الخليجية المتخصصة في بناء الأبراج، وتقوم حالياً بتنفيذ مشروع مرفأ البحرين المالي ومن المتوقع انتهاء الاعمال فيه خلال العام 2007. ويشدد **داداباي** على أهمية الموقع الذي يتميز به المشروع والذي يبعد 20 دقيقة عن جسر الملك فهد و10 دقائق عن مطار البحرين الدولي. كما يلفت إلى أن المشروع يعد من أكبر المشاريع التي ينفذها القطاع الخاص على مستوى المملكة.

ويرى **داداباي** أن المشروع سيعود بالنفع على اقتصاد المملكة، كما سيعود بالنفع على الشركات المحلية كشركات المقاولات والبناء وسينعكس ايجاباً على القوة الاستهلاكية في السوق.

قانون التملك الحر

وبالنسبة لمطالب القطاع الخاص والعقبات التي تواجه المستثمرين، يلفت


محمد داداباي



رئيس مجلس الإدارة إلى ضرورة توفر المزيد من الدعم الحكومي للقطاع الخاص، ما يشجع على زيادة حجم الاستثمارات الموظفة. ولكنه يشير أيضاً إلى أن القوانين المرعية المتعلقة بالاستثمار هي على درجة كافية من التطور، خصوصاً قانون التملك الحر الذي يخوّل المالك المستفيد من الحصول على وثيقة رسمية تعطيه الحق في طلب إقامة بكفالة ذاتية لفترة تصل إلى خمس سنوات قابلة للتجديد، كما أنه يساهم في استقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية. ونوه بالجهود التي تبذلها الحكومة في سبيل إعادة صياغة قانون الشركات التجارية الذي يأتي في سياق ورشة التشريعات والقوانين الحاصلة في المملكة.



من حفل التدشين

أما بالنسبة إلى ارتفاع الأسعار الذي شهدته الأسواق، والذي كان له أثر كبير على القطاع العقاري، يقول **داداباي** أن الأسعار تضاعفت خلال السنوات الماضية نتيجة لارتفاع أسعار النفط العالمية، ولكن الشركة اتخذت الإجراءات الضرورية والاحتياطات اللازمة لمواجهة هذا الارتفاع، وهي ستأخذ على عاتقها مواجهة أي ارتفاع مستقبلي في الأسعار من دون العودة إلى المستثمرين او المشترين. ومع ذلك يرى **داداباي** أن الأسعار في مملكة البحرين تقل بنسبة 50 في المئة تقريباً عن سائر دول الخليج، وهذا ما يساهم في استقطاب المزيد من الاستثمارات.

نمو بنسبة 15 في المئة

وعن كيفية تمويل المشروع، يقول **داداباي** إن 60 في المئة من التمويل كان عن طريق المصارف والمؤسسات المالية، وأبرز هذه المصارف بنك البحرين والكويت ومصرف الشامل، أما النسبة المتبقية فتمت من خلال المشترين. وكشف أن الشركة وقعت اتفاقية مع مصرف الشامل لتوفير خدمة التمويل الإسلامي، سواء للمواطنين أو الخليجيين، وتمتد فترة تسديد القروض لغاية 25 سنة.

وفي هذا السياق، يلفت رئيس مجلس الإدارة إلى أنه تمّ بيع نحو 40 في المئة من شقق المشروع، مشيراً الى أن نسبة الخليجيين منهم تصل إلى نحو 70 في المئة، ومعظمهم من السعودية والكويت. وكشف **داداباي** أن هناك مفاوضات لبيع أحد الأبراج الثلاثة إلى مستثمرين سعوديين.

وتوقع أن يحقق المشروع مزيداً من النجاح نظراً إلى توفر سيولة مالية كبيرة في الأسواق الخليجية، ولا سيما في السعودية. ولفت إلى أن حجم النمو في القطاع العقاري في المملكة يتراوح بين 15 و20 في المئة، ما يجعل عوائد الاستثمار في القطاع العقاري مرتفعة.

اما بالنسبة إلى الفورة العقارية التي تشهدها دول الخليج، يقول **داداباي** أن قيمة العقار في سوق البحرين لم تتجاوز بعد القيمة الفعلية بعكس ما هو حاصل في الدول الأخرى، وهذا ما يساهم في جذب المزيد من الاستثمارات، خصوصاً أن المخاطر التي تحيط بها تعتبر أقل مما هي في الدول الأخرى.

وتوقع **داداباي** استمرار هذه الفورة على الأقل خلال السنتين المقبلتين في ظل السيولة التي توفرها المصارف، وفي ظل استمرار الطلب على العقار الذي لا يزال كبيراً.

أبرز المستثمرين في "أبراج اللؤلؤ":

- مجموعة داداباي
- مستثمرون من مملكة البحرين
- شركة ابراج اللؤلؤ لتنمية العقارات
- مستثمرون من الملكة العربية السعودية
- مستثمرون من الامارات العربية المتحدة



مجسم مشروع ابراج اللؤلؤ

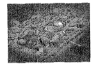
وعن إمكانية إدراج "اللؤلؤ" في سوق البحرين المالية يلفت إلى أن القوانين المرعية الإجراء تفرض أن تكون الشركة قد عملت لنحو ثلاث سنوات على الأقل في السوق، وشركة "أبراج اللؤلؤ" ما زالت في عامها الأول، إلا أن مجلس الإدارة لديه ستراتيجية لإدارجها في البورصة. ■

رواد التنميــة



منتزه الشعب الترفيهي
الكويت


منتجع سليل الجهراء السياحي
الكويت

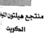

منتزه عين عذاري
البحرين


منتزه مرح لاند الترفيهي
الكويت


منتزه مرح لاند الترفيهي
عمان


سوق المباركية
الكويت


برج هاجر
مكة المكرمة



منتجع هيلتون
الكويت

ريادة مستحقة .. وتفرداً لا يشبه أحداً .. إنجازات تعلو وصروح من التطور تعكس اهتمامنا ورؤيتنا، ولأننا ننظر إلى الحياة على أنها شراكة الخير كان للمجتمع ظلال في كل مشاريعنا لنساهم في نهضة الكويت وعمرانها وتطورها .. ولنبقى رواد التنمية في جميع القطاعات الترفيهية والسياحية والحضارية لنمنح المستقبل والكويت ثمرة نجاحاتنا

كانت الرسالة أن يتسع الخير والنماء فكانت مجمعات الأسواق التجارية الكويتية


منتجع صحارى الجولف
الكويت


مجمع الكويت الدولي للتنس
الكويت

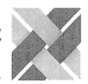

استراحات الطرق السريعة
الكويت


منتزه السالمية
الكويت


مراكز خدمات الشاليهات
الكويت


منتجع فيلكا السياحي
الكويت


سوق الصليبية للخضار والفواكه
الكويت




الفورة العقارية... إلى أين من هنا؟

كتبت مايا ريدان

لم يعد النمو غير المسبوق في القطاع العقاري في المنطقة أو ما بات يعرف بـ"الطفرة" يشكل الحدث بعينه، وإنما السؤال الأكبر الذي يطرح نفسه بقوّة الآن، هو إلى أين من هنا؟ وماذا بعد "عجقة" الاستثمار وإنجاز عشرات المشاريع المطروحة؟ وماذا عن التسويق وهل سيطابق "حساب الحقل حساب البيدر"، لا سيما عندما يتعلق الأمر بالمستهلك النهائي؟ وأية هوية للمدن يجري بلورتها من خلال المشاريع؟ وماذا عن التمويل، وهل الصيغ المطروحة حالياً كافية؟

الإجابة على تلك الأسئلة وغيرها، محكومة بكثير من الاعتبارات المتغيرة والمتشابكة، وكثير من تلك الاعتبارات ستتضح خلال السنوات الخمس المقبلة. وبانتظار ذلك يمكن رصد العديد من العوامل المؤثرة في تطور القطاع إلى جانب بعض الظواهر الجديدة بالملاحظة:

تحريك الاستثمارات

ساهمت "الفورة العقارية" في تحريك رؤوس الأموال الخاصة في ما بين الدول الخليجية والعربية عموماً؛ إذ يلاحظ أن غالبية المشاريع تنفذ برؤوس أموال خليجية مشتركة. وتشير التقديرات إلى أن حجم الاستثمارات في قطاع الإنشاءات والعقارات في منطقة الخليج سيتجاوز 250 مليار دولار مع نهاية العقد الحالي.

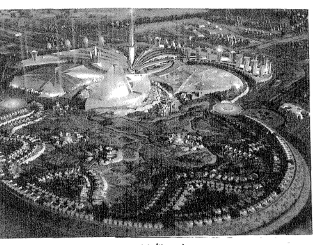
وإلى الاستثمارات الخليجية البينية المتبادلة، تشهد المنطقة حالياً تحوّلاً يتمثل بالهجمة الكبيرة من قبل المستثمرين العرب على أسواق عربية أخرى. وأثمرت هذه الهجمة مثلاً طفرة في الأردن، هي الأكبر في تاريخه، حيث يشهد القطاع العقاري نمواً سنوياً بنسبة 20 في المئة وتتمثّل أبرز المشاريع التي تشهدها البلاد بمشروع العبدلي وسط العاصمة عمّان.

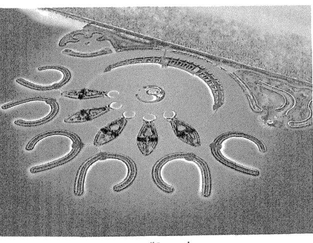
وفي لبنان ارتفعت مبيعات الأراضي خلال العامين 2003 و2004، خصوصاً في وسط العاصمة بيروت. إذ تشهد بيروت والمناطق اللبنانية الأخرى عودة قوية للاستثمارات الخليجية من خلال عشرات المشاريع المتوسطة والكبيرة.

كما دخلت سورية بقوة كمقصد للاستثمارات الخليجية، حيث تم الإعلان مؤخراً عن عزم "إعمار" الإماراتية على ضخ مليارات الدولارات في مشاريع عقارية. وكذلك نجح السودان في استقطاب الاستثمار الخليجي، حيث بوشر تنفيذ مشروع "المقرن" في الخرطوم الذي تقدر تكلفته بنحو 4 مليارات دولار. وشكّلت عمان محطّ اهتمام المستثمرين لما تنفرد به من مقوّمات طبيعية ومن انخفاض في أسعار الأراضي والمسطّحات، وهي تشهد استثمارات ضخمة أبرزها "الموج" و"السوادي".

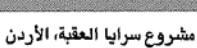
التميّز والـ"Cross Branding"

يشكل عامل التميّز والسعي لخلق هوية خاصة من أبرز العوامل التي تحكم التنافس بين المشاريع في دول المنطقة؛ وفي هذا الإطار بدأت دبي تتجه إلى ما يعرف بـ Themed Parks، أي المشاريع التي تقوم على فكرة أو تتخصّص بنشاط معيّن، مثل مشروع "أكوا دنيا" المائي، والمدينة الرياضية والمدينة الطبيّة؛ ومن جهة ثانية تسعى دبي لأن تكون نقطة الانطلاق لما بات يعرف في العالم بـCross Branding أي توسيع الأنشطة من قطاع إلى قطاع، حيث ستشهد الإمارة إطلاق أوّل فندق "أرماني" في العالم، وهي علامة


مشروع الأساطير، دبي


مشروع درة البحرين




مشروع سرايا العقبة، الأردن


مشروع منتجع رويال أمواج، السعودية

تجاريّة معروفة تشهد توسّعاً من قطاع الموضة والأزياء إلى قطاع الفنادق.

ويندرج في السياق نفسه، سعي كل دولة أو مدينة إلى بلورة هوية خاصة، فدبي مثلاً تتجه لأن تكون مدينة "النخبة" على غرار لندن أو نيويورك. ويعتبر رئيس مجلس إدارة شركة داماك حسين سجواني أن "دبي لم تعد تقارن بأيّ عاصمة في المنطقة وإنما بلندن وهونغ كونغ وسنغافورة، أي بات من الصعب على الفقراء العيش فيها، وهذا ما يفرضه التطور بالشكل الذي وصلت إليه البلاد".

أما الاستثمار في مملكة البحرين فيرتكز على جانب المشاريع السياحية والسكنية الكبيرة مثل: "العرين" و"أمواج ايلاندز" و"درة البحرين" و"أبراج اللولو"، على القطاع المالي الأكثر نشاطاً في البلد، وذلك من خلال مرفأ البحرين المالي، وهو عبارة عن مشروع يهدف إلى ضم جميع المؤسسات المالية والمصرفية الموجودة في البلد في منطقة مالية واحدة تبلغ تكلفتها 1,3 مليار دولار. ومن المنتظر أن يعزز هذا المشروع من مكانة البحرين كعاصمة الخدمات المالية والمصرفية في المنطقة.

من جهتها، تركّز المملكة العربية السعودية على السياحة الدينية، إذ تشهد مدينة مكّة المكرمة حالياً تطوير نحو ستة مشاريع عملاقة جديدة، إضافة إلى مشاريع مشابهة في المدينة المنوّرة.

تملّك الأجانب

دفعت الإصلاحات الاقتصادية في دول المنطقة، مقرونة بطبيعة المشاريع العقارية التي تتوجه تسويقياً إلى الأسواق الخارجية، إلى إعادة النظر في القوانين التي كانت تحظّر تملّك الأجانب للعقار؛ ولم يعد السماح للأجانب بالتملّك مجرد خيار، بل ضرورة ملحة لضمان تسويق المشاريع قيد الإنشاء وخلق طلب إضافي، ولذلك بادرت معظم الدول الخليجية الى تعديل قوانينها. فأصدرت البحرين العام 2001 قانون تملّك الأجانب، وأصدرت في العام 2003 اللوائح التنفيذية التي أجازت لكافة الجنسيات تملّك العقار السكني والتجاري في المباني متعددة الطوابق في مناطق محددة، وكذلك في مرفأ البحرين المالي ومشاريع سياحيّة معينة مثل "درة البحرين" و"جزر الموج"؛ أما إمارة دبي فسمحت للأجانب بحق الانتفاع من العقار لمدة 99 عاماً، ومن ثم فتحت باب التملّك الحرّ أمامهم في معظم مشاريعها العملاقة. كما بادرت أبو ظبي مؤخراً إلى إصدار قانون يجيز لمواطني دول مجلس التعاون الخليجي تملّك العقارات في المناطق الاستثمارية، وللأجانب حق تملّك الطبقات دون الأرض. كذلك أقّرت قطر العام الماضي قانوناً يسمح للمستثمرين من كافة الجنسيات بتملّك العقار مهما كان وصفه في ثلاث مناطق هي: لؤلؤة قطر، بحيرة الخليج العربي، والخور.

أما الكويت فهي لم تسمح حتى الآن بتملّك الأجانب للعقارات ولو أنها سمحت بتملّك الأسهم، وتناقش الحكومة هذا الأمر في الوقت الذي يطالب فيه الكثير من المستثمرين الكويتيين بقوانين إصلاحية جديدة من بينها تملّك الأجنبي للعقار.

وفي عُمان سمحت السلطنة بتملّك الأجانب للعقارات بغرض السكن أو الاستثمار في المجمّعات السياحية المتكاملة المرخص لها، وينصّ القرار على ضرورة استكمال بناء العقار إذا كان أرضاً خلال 4 سنوات وإلا عادت الملكيّة للوزارة.

في التمويل

ما زالت المنطقة تعتمد على القروض المصرفيّة وعوائد البيع المسبق في تمويل المشاريع المطروحة، ورغم النجاح النسبي للمؤسسات المالية والاستثمارية في تطوير صيغ تمويليّة حديثة، إلا أن المتطلبات التمويلية الضخمة تفرض ابتكار صيغ أكثر تنوعاً وملاءمة، وكذلك التوجه بشكل أكبر إلى الأسواق الدوليّة؛ إذ يقدر الطلب على التمويل العقاري في أسواق الخليج حالياً بنحو 200 مليار دولار لا يوفّر القطاع المصرفي أكثر من 70 ملياراً منها؛ ومن جهة ثانية تتجه عوائد البيع المسبق لأن تصبح أقّل فعاليّة في ظل المنافسة الشديدة بين المشاريع. وإذ يستبعد القيّمون على القطاع احتمال نشوء أزمة تمويل، إلا أن الأمر يبقى رهن عوامل أخرى مختلفة أبرزها ارتفاع أسعار الفوائد، الأمر الذي قد يؤثر بالتالي على عملية الإقراض خصوصاً في ما يتعلّق بالمستثمر النهائي، وتشابه الكثير من المشاريع التي باتت تتنافس في أغلب الأحيان على الزبون نفسه، وأخيراً وليس آخراً مدى استمرار قوة الطلب وعدم حصول فائض في العرض.

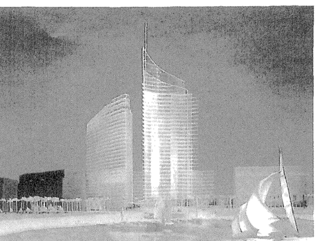
ارتفاع الأسعار

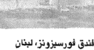
ترافقت "الفورة" مع ارتفاع كبير في أسعار العقارات لتصل إلى ضعف ما كانت عليه قبل ثلاث سنوات في بعض الدول. ويرى الخبراء ان ارتفاع الأسعار قد يكون له نتائج سلبية تتمثل بتقليص القدرة الشرائية،

■■■

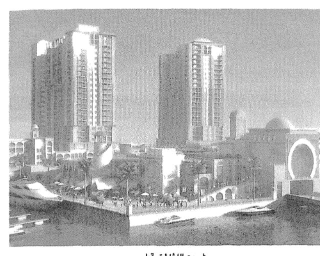
الفورة تلعب دور "المحرّك" للاستثمارات العربية البينية

■■■





فندق فورسيزونز، لبنان



مشروع اللؤلؤة، قطر

إضافة إلى اختلال التوازن بين عوائد الإيجارات وقيمة العقارات. وبحسب هؤلاء فإن إعادة التوازن يكون إما عبر انخفاض أسعار العقارات وإما عبر رفع قيمة الإيجارات. ويرون أن الارتفاع العشوائي في الايجارات كما هو حاصل في بعض الدول سيؤدي إلى زيادة في معدلات التضخم، الأمر الذي يدفع المصارف المركزيّة إلى اتخاذ سياسات نقديّة متشدّدة وبالتالي السماح لأسعار الفائدة المحليّة بالارتفاع، وهي بدأت تأخذ اتجاهاً تصاعدياً بفعل عوامل متعددة، الأمر الذي يؤدي الى تقليص جدوى الاستثمار في العقار.

ودفع هذا الواقع الجهات المعنية كما في دبي مثلاً، إلى التفكير بإصدار قانون لتنظيم الإيجارات. ويعزى ارتفاع الأسعار في جانب منه، إلى المضاربات لاسيما تلك المتعلقة بالعقارات المفتوحة على الاستثمارات الأجنبيّة حيث يقوم المضاربون بالشراء قبل بدء تنفيذ المشروع، ومن ثم البيع بأسعار مضخمة أثناء مرحلة التنفيذ، الأمر الذي يستدعي تحركاً لضبط هذا الأمر، وقد تنبّهت قطر إلى هذه المسألة وفرضت قيوداً لتجنّب حدوث عمليّات مشابهة في بعض المشاريع مثل "الجوهرة".

الطلب السكنيّ

تندرج بعض المشاريع العقارية في إطار تلبية الاحتياجات السكنيّة، وتعتبر المملكة العربية السعودية الأكثر تجسيداً لهذا الواقع. إذ تشهد المملكة أعلى نسبة نمو سكاني في المنطقة، فارتفع عدد السكان خلال العشرين سنة الماضية بأكثر من ثلاثة أضعاف ليصل حالياً إلى 27 مليون نسمة، وتقدر نسبة الذين هم دون 15 عاماً بنحو 55 في المئة؛ وبالتالي فإن هذه النسبة بحاجة إلى سكن جديد في خلال 10 سنوات من الآن.

وبعد السعودية تأتي الكويت، التي تعاني من أزمة سكن حيث تتراكم طلبات المواطنين للحصول على الأراضي السكنية وتصل مدة الانتظار إلى نحو 15 سنة. ويرجع رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة بيان للاستثمار **فيصل المطوّع** السبب إلى أن "معظم الأراضي الواقعة خارج مدينة الكويت هي ملك للحكومة وبالتالي ليس بمقدور القطاع الخاص القيام بعمليات تطوير المشاريع السكنيّة من دون انتظار موافقة الدولة". وهناك مساع "لتحرير" مساحات واسعة في المناطق المحيطة بمدينة الكويت، بما يسمح بإقامة مشروعات خاصة تلبي جزءاً من الاحتياجات السكنية. وتم في هذا الاطار الإعلان عن مشاريع لإنشاء مدن جديدة كمدينة الصبية على أن يتولى القطاع الخاص مهمة أعمال التطوير والبناء.

وعلى صعيد آخر، تشهد مدينة الكويت انتعاشاً كبيراً في إنشاء المباني السكنية، حيث يتم هدم المباني القديمة نسبياً لإنشاء مبان جديدة.

قاطرة السياحة

أدّى انتعاش القطاع السياحي في الخليج، إلى اتخاذ غالبية الاستثمارات المطروحة طابع المشاريع السياحية العملاقة المتكاملة الخدمات في معظم دول المنطقة. إذ نمت العائدات السياحية في الشرق الأوسط من نحو 13,5 مليار دولار العام 2003 الى نحو 21,7 ملياراً العام الماضي.

وشهدت خارطة الاستثمارات السياحية توسعاً باتجاه قطر، الدولة الأكثر بروزاً بعد دبي، والسعودية والبحرين والكويت وعمان وحتى في الإمارات نفسها مع دخول كل من الشارقة وأم القيوين ورأس الخيمة وأبوظبي على خط الاستثمار العقاري السياحي. وتعتبر دبي في هذا المجال "مدرسة الخليج" كما يقول رئيس مجلس إدارة شركة الشرق للتطوير **علي الشهري**.

وتجدر الإشارة هنا إلى التباين في تجارب الدول لاسيما تلك التي دخلت حديثاً على خط التنمية السياحية، حيث تواجه مشكلة المنافسة مع الدول التي سبقتها، والتي باتت تمتلك بنية سياحية شبه متكاملة؛ وخير مثال على ذلك سلطنة عُمان التي يصف الرئيس التنفيذي بالإنابة لمشروع "الموج" **وائل اللواتي** تجربة الاستثمار السياحي فيها بقضية "البيضة والدجاجة"، مفسراً ذلك بأن "السائح لن يرغب بالقدوم إلى البلد إذا لم تتوفر له المشاريع والخدمات الضرورية، وفي الوقت نفسه، يتساءل المستثمر، لمن أبني إذا لم يكن هناك سيّاح؟". وقد حاولت الحكومة العُمانية أن تكسر هذا النقاش عبر المساعدة في الاستثمار من خلال الدخول في شراكات مع المستثمرين وتقديم التسهيلات اللازمة.

■■■

ضرورة تدارك مخاطر اختلال التوازن بين الإيجارات وأسعار العقار

■■■

المستقبل؟

إذا كان من الصعوبة بمكان التكهّن منذ الآن إلى أين ستتجه الفورة الحاصلة، ومعها مليارات الدولارات التي تضخ في البر والبحر، مدناً عملاقة وجزراً مستحدثة، فإنه من البديهي التنبه إلى الدورات الاقتصادية، وللقطاع العقاري في هذا المجال تاريخ طويل من الطفرات والركود. ■

This announcement appears as a matter of record only.

September 2005

US$ 200,000,000



SHUAA Partners Fund I, L.P.

A private equity limited partnership formed to invest in established businesses in the Gulf Cooperation Council (Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi Arabia and the United Arab Emirates), Egypt, Jordan and Lebanon.

Emirates Towers, Level 28, P.O. Box 31045, Dubai, U.A.E.
Tel: +971 (4) 330-3600, Fax: +971 (4) 319-9707
e-mail: info@shuaapartners.com, www.shuaapartners.com

SHUAA Partners is the private equity division of SHUAA Capital psc, a financial investment company incorporated and regulated in the United Arab Emirates and listed on the Dubai Financial Market.

العقارات المتحدة مشاريع عقارية بالجملة

الكويت – الإقتصاد والأعمال

تنفذ شركة العقارات المتحدة مجموعة من المشاريع في بلدان عربية مختلفة ما يؤشر إلى نجاح ستراتيجيتها الرامية إلى التحوّل لشركة عقارية إقليمية بامتياز. والملفت في الشركة تنوع مشاريعها سواء في العقار السكني أو المكتبي أو التجاري أو الفندقي، وفرادة ونوعية هذه المشاريع التي قد يكون نموذجها مشروع المارينا في الكويت الذي أصبح مقصداً سياحياً مهماً مع فندقه المميز ومركزه التجاري (Mall) الكبير وتنوع المطاعم البالغة نحو الأربعين.


عمران حيات

في الكويت، تعتزم "العقارات المتحدة" البدء بتطوير عقار قرب برج الشهيد، تملك هي جزءاً منه فيما تملك الدولة الجزء الآخر الذي ستطوره الشركة في إطار عقد استثمار طويل الأجل مع الحكومة الكويتية.

يتضمن المشروع تشييد برجين الأول من 63 دوراً والثاني من 30 دوراً، بالإضافة إلى إنشاء مرآب للسيارات يتسع لألف سيارة.

العضو المنتدب في الشركة **عمران حيات** يقول أن المشروع هو مشروع سكني وتجاري (مكاتب)، وأنه سيتم ضمه إلى برج الشهيد في عقار واحد يطلق عليه إسم "مركز الكويت للأعمال" (Kuwait Business City).

ويكشف **حيات** أن "مركز الكويت للأعمال" سيكون مملوكاً من شركة عقارية مساهمة جديدة ستؤسسها "العقارات المتحدة" وتحتفظ بأغلبية مؤثرة فيها، وستطرح الأسهم المتبقية على شركات ومستثمرين آخرين.

وستتكفل الشركة العقارية الجديدة المنوي تأسيسها تنفيذ المشروع العقاري الجديد الذي تبلغ تكلفته نحو 50 مليون دينار كويتي. وستستفيد حال إشهارها من المداخيل التي يدرها حالياً برج الشهيد الذي سيشكل مع البرجين المذكورين ومرآب السيارات الموجودات الأساسية للشركة.

من جهة ثانية، كانت "العقارات المتحدة" قد فازت بمناقصة تطوير المنطقة الجمركية بين الكويت والعراق والتي تعتبر المنفذ البري الرئيسي بين البلدين والمعروف بجمرك العبدلي. إلا أن هذا المشروع الحيوي توقف بفعل تجميده من قبل الحكومة الكويتية رغم فوز الشركة بالمناقصة بعد إعطائها الدولة أفضل عائد بين الشركات التي شاركت بالمناقصة، ويبلغ هذا العائد 7,5 ملايين دينار في السنة كدخل ثابت.

يذكر أن "العقارات المتحدة" كانت باشرت بوضع الدراسات والمخططات للمشروع وقامت بتوقيع العديد من العقود والاتفاقيات مع شركات مالية واستشارية.

يشمل المشروع، الذي هو مشروع B.O.T بتكلفة 250 مليون دينار، تطوير جمرك العبدلي وتجهيزه بالكامل من حيث البنى التحتية إضافة إلى تطوير عقار محاذٍ مساحته 6 ملايين متر مربع وإقامة منطقة تجارة حرة تضم بعض الصناعات الخفيفة والمخازن والأبنية السكنية والتجارية.

وبموجب المناقصة، ستقوم "العقارات المتحدة" بإدارة المنفذ الجمركي والمنطقة الحرة وتقديم كل الخدمات اللازمة لعملها بعد تطوير البنى التحتية فيهما على أن تستوفي الرسوم الجمركية على البضائع الواردة ورسوم التفتيش وإصدار البيانات الجمركية وتفريغ الشاحنات وغيرها. جزء من هذه الرسوم يعود للدولة والجزء الآخر للشركة.

ويقول **حيات** إن الشركة رفعت اقتراحاً إلى مجلس الأمة (البرلمان) بإنشاء شركة مساهمة عامة تتبنى تنفيذ المشروع، على أن تحتفظ "العقارات المتحدة" بأغلبية مؤثرة في الشركة (نحو 40 في المئة) كونها فازت بالمناقصة وعلى أن يتم طرح النسبة المتبقية للاكتتاب العام من قبل الجمهور وبعض المؤسسات الاستثمارية والمالية الحكومية كالتأمينات الاجتماعية والهيئة العامة للاستثمار وغيرهما.

وحول ما إذا كان هذا الاقتراح يشكل تنازلاً من قبل "العقارات المتحدة" عن حقوقها المكتسبة، يقول **حيات**: "على العكس تماماً، نحن نتبنى ونتمنى توسيع قاعدة المشاركة بحيث يكون التمويل أسهل. هذا خيار نمشي فيه إرادياً شرط ألا تملى علينا شروط لأننا قانونياً فزنا بالمشروع بموجب مناقصة عامة. أما إذا بقي المشروع مجمداً، فإن ذلك يضر بالقطاع الخاص ويعطي إشارة سلبية حول الاستثمار في الكويت".

إلى ذلك، تعتزم "العقارات المتحدة" البدء بتنفيذ مشروعين عقاريين كبيرين في الكويت في صيغة أو مفهوم يجمع بين المجمع التجاري والسياحة والترفيه.

مشاريع إقليمية

في لبنان، تقوم "العقارات المتحدة" بمشروعين جديدين بعد الانتهاء من مشروع فندق السفير – بحمدون. المشروع الأول هو فندق في منطقة الروشة على الواجهة البحرية للعاصمة بيروت. والثاني مشروع مجمع تجاري كبير في منطقة فردان إحدى أبرز المناطق اللبنانية الراقية، وذلك بالاشتراك مع شركة إيراد للتطوير العقاري (إيرادات).

أما في مصر، فتعتزم الشركة إقامة فندق جديد (250 غرفة) بجانب فندق شيراتون هيليوبوليس الذي تملكه الشركة في القاهرة، كما تنوي تطوير عقار بمساحة 36 ألف متر مربع على شارع العروبة ضمن منطقة شيراتون هيليوبوليس وإقامة مجمع يضم مركزاً تجارياً ومكاتب، وإقامة مشروع آخر في شرم الشيخ، هذا بالإضافة إلى تطوير عقار آخر في منطقة المعادي على النيل مباشرة في المدى المتوسط.

"نحن أيضاً ندق أبواب عُمان"، يقول **حيات**. والمشروع في مسقط هو تطوير عقار تملكه الدولة مساحته مليون متر مربع، وذلك ضمن عقد B.O.T لإقامة منتجع على مراحل عدة.

أخيراً تعتزم الشركة تجميع (Consolidate) كل موجوداتها ومشاريعها الحالية والمستقبلية في قطاع الفندقية والضيافة ضمن شركة جديدة ستؤسسها بإسم "الضيافة" هذا العام بالتعاون مع شركة كامكو الشقيقة وشركة Kuwait Hotels. ■

"تنميات" السعودية تطور "أساطير" بـ 2 مليار دولار

الماجد: القطاع الإستثماري السعودي خارج "الطفرة"

دبي – الإقتصاد والأعمال

"النهضة العقاريّة" التي تشهدها المملكة العربية السعودية حالياً، مرشحة للاستمرار خلال السنوات الخمس المقبلة، والاتجاه هو لـ"المشاريع التي تتخذ طابع المدن المتكاملة الخدمات"، كما يقول رئيس مجلس إدارة مجموعة "تنميات" سليمان الماجد. مضيفاً أن ما يشهده القطاع العقاري في المملكة هو تعبير عن حاجة حقيقية نجمت عن تضاعف عدد السكان، وانعكاس الفوائض المالية الناجمة عن ارتفاع أسعار النفط.

وكشف لـ"الاقتصاد والأعمال" عن مشاريع جديدة للمجموعة . وروى أسباب انسحاب "تنميات" من مشروع تطوير الواجهة البحرية التي تنفذه شركة "نخيل" الإماراتية.



سليمان الماجد

يعتبر سليمان الماجد أن النهضة العقاريّة التي تشهدها المملكة العربية السعوديّة، والمنطقة عموماً، هي عبارة عن تغطية للحاجة التي كانت موجودة من العام 1990 وحتى العام 2000. إذ تعتبر المملكة من البلدان التي تشهد أكبر نسبة نمو على مستوى المنطقة العربية، بعدما تضاعف عدد السكان فيها من 8 ملايين نسمة في العام 1985 إلى نحو 27 مليون نسمة حالياً بين مواطنين وأجانب. وهذا يفسّر الإقبال على الاستثمار في المملكة وهو في غالبيته استثمار سكني، "ولا أسمّي ذلك طفرة لأن الطفرة الأولى التي مرّت بها السعودية كانت في السبعينات، عندما تحول الناس من البيوت الشعبية إلى الفلل، وبات لكل أسرة منزلها الحديث. أما ما يحصل الآن فهو تغطية لحاجة ضرورية، أي نموّ لن يشهد فترة صعود ثم فترة هبوط، بل صعوداً متواصلاً يتطلب تنمية، وتطوراً حقيقياً، على مدى السنوات الخمس المقبلة على أقلّ تقدير".

ويضيف **الماجد**، إن استمرار النمو في المنطقة، يرتبط بشكل مباشر بارتفاع أسعار النفط حيث من المتوقع "أن يتجاوز سعر برميل النفط عتبة 70 دولاراً خلال المرحلة المقبلة، الأمر الذي سينعكس مباشرة على مستوى معيشة الفرد نتيجة ارتفاع الدخل. خصوصاً في المملكة العربيّة السعودية، التي لا تملك إنتاجاً خارج قطاع النفط سوى العقار وسوق الأسهم، لذا كان من الطبيعي أن توظّف السيولة المرتفعة لديها في استثمارات مجدية".

ويشير **الماجد** إلى أن نوع التطوير الذي تحتاجه المملكة في سوق العقار، يتمثل بالمشاريع التي تتخذ طابع المدن المتكاملة الخدمات، لافتاً إلى أن التوجّهات الموجودة حالياً خصوصاً في منطقة الحرم، تتمثل ببناء الأبراج العالية الارتفاع، والتي ينتظر أن تطرح للتملّك من قبل مستثمرين خليجيين لمدة 25 سنة، "ونتوقع خلال السنتين المقبلتين بيع ما يقارب 200 ألف شقة سكنية في مكة المكرمة".

وفي هذا السياق، تعتزم شركة "تنميات" إنشاء مجموعة أبراج سكنية في مكة المكرمة على مساحة مليون و800 ألف متر مربع.

أساطير

والى السعوديّة حيث تتركز معظم استثمارات شركة "تنميات"، تتوسع مشاريع الأخيرة إلى دبي بشكل خاص إضافة إلى تركيا والأردن ولبنان. وهي تقوم حالياً بتطوير "أساطير" أكبر مشاريعها في "دبي لاند"، حيث أعلنت الشركة مؤخراً عن إطلاق مبنى مبيعات مشروع "أساطير سكنيّة" الذي يشكل إحدى المراحل الست الرئيسية في المشروع بكلفة تبلغ 2 مليار دولار، ويتألف من برجين تجاريين وأربعة أبراج تضم شققاً فندقية فاخرة إضافة إلى 12 برجاً سكنياً.

وتبلغ تكلفة مشروع "أساطير" نحو 8,3 مليارات دولار، وهو يقام على مساحة 24 مليون قدم مربع في "دبي لاند"، وينقسم إلى ستة أجزاء رئيسية: الأساطير العربية، أساطير الطبيعة، أساطير العالم. أما الجزء الرابع فهو عبارة عن مركز تسوق يعدّ من بين أكبر مراكز التسوق في دبي لاند. ويتألف الجزآن الخامس والسادس من المشروع من الفلل والأبراج السكنية.

وتتوقع "تنميات" إنجاز الجزء الذي تقوم بتطويره في خلال 3 سنوات. وإلى جانب "أساطير السكنيّة"، تشمل استثمارات الشركة في الإمارات تطوير أربعة أبراج في خليج دبي المالي business Bay يتألف كل منها من ثلاثين طابقاً. إضافة إلى مشروع في مركز دبي المالي DIFC وآخر في صناعيّة أم القوين.

ماذا حدث مع "نخيل"؟

ويروي **الماجد** لـ"الاقتصاد والأعمال" سبب انسحاب شركة "تنميات" من مشروع تطوير الواجهة البحرية، أحد أكبر مشاريع شركة "نخيل"، فيقول: "كانت شركة "نخيل" قد وجّهت الينا دعوة للمساهمة في تأسيس شركة الواجهة البحرية، التي كان من المقرّر أن تكون بين "نخيل" و"تنميات" ومشغّلين

آخرين. وكانت المرّة الأولى التي تطرح فيها الأراضي أمام القطاع الخاص ليقوم بتطوير البنية التحتية، التي عادة ما تقوم الحكومة بتطويرها. وبالفعل قامت شركة "تنميات" بتسجيل استثمار بحدود 5 مليارات درهم (1,362 مليار دولار) من أصل ما يقارب 28 مليار درهم، وأعددنا دراساتنا بشكل كامل وقدّمناها إلى نخيل، وقمنا بتأسيس تجمّع (Consortium) مع مجموعة مستثمرين سعوديين. وإذ بنا نفاجأ بقرار "نخيل" تغيير الستراتيجية من خلال تأجيل طرح الشراكة مع القطاع الخاص وتحويلها فقط إلى بيع عقارات، وعيّنت بنك دبي الإسلامي وكيلاً حصرياً للبيع، عندها قرّرنا الانسحاب من المشروع".

وإذ لفت الماجد إلى الأهميّة التي كانت تعوّلها "تنميات" على مشروع الواجهة البحرية، أكّد أنّ الأخيرة لم تعد مهتمة بالصيغة المطروحة حالياً، وقال: "نحن متواجدون في السعودية منذ عشرين سنة وقمنا بتطوير عشرات الملايين من الأقدام المربعة في كل مناطق المملكة بين جبال وبحر وسهول، وحققنا نجاحات مميّزة. وعندما طرحت "نخيل" المشروع كنّا أول المستبشرين فيه وتقبلنا كلفة المراحل التي قطعناها من دون أية مشاكل، لكن بعد الخطوة هذه ننتظر العودة إلى الأصل".

من جهة ثانية، يعتبر الماجد أن إقبال شركته على الاستثمار في دبي، يكمن في البيئة الملائمة للاستثمار التي تتمتع بها البلاد، "هناك مرونة في الأنظمة والقوانين، وقد فتح قانون التملك الباب أمام المستثمرين الأجانب، سواء من آسيا أو أوروبا للتملك في دبي، بدليل أن غالبية المشاريع السكنية يشغلها مستثمرون أجانب". وأشار في الوقت نفسه إلى أن المملكة العربية السعودية بصدد اتخاذ قرارات مشابهة في ما يتعلق بتملك غير السعوديين، وفي حال صدر هذا القرار نتوقع أن يحدث طفرة عقارية ضخمة جداً في منطقة الحرم في مكة المكرّمة، إذ تشير التوقعات إلى أن الأخيرة سوف تحتاج بعد 4 سنوات من الآن إلى أكثر من مليون و700 ألف غرفة".

وختم الماجد بالإشارة إلى أهمية تنويع مصادر الاستثمارات وتوزيعها الجغرافي من باب توزيع المخاطر، وفي هذا الإطار تتنوع استثمارات شركة تنميات إلى جانب القطاع العقاري لتشمل التكنولوجيا والإعلان، "حتى في القطاع العقاري نفسه تتوزّع مشاريع الشركة بين مشاريع سكنية وصناعية ومقاولات." ■

"ترامب" الأميركية و"نخيل" الاماراتية في مشروع مشترك في دبي

أعلنت شركة "نخيل" الاماراتية عن توصلها إلى اتفاق مع مؤسسة "ترامب" الأميركية التي يمتلكها الملياردير دونالد ترامب، لبناء مشروع فندقي وسكني في دبي باستثمار مشترك يبلغ 400 مليون دولار.

وسيطلق على المشروع اسم "فندق وأبراج بالم ترامب انترناشيونال" وسيقام على جزيرة النخلة جميرا الاصطناعية التي تعتبر من أكبر الجزر التي صنعها الانسان في العالم.

ومن المقرر أن يضم مشروع "بالم ترامب انترناشيونال" فندقاً و500 شقة تقريباً. كما أنه سيشتمل على مجموعة من المحلات التجارية والمطاعم والحانات بالاضافة الى منتجع وناد صحي.

وتتضمن الاتفاقية بين "نخيل" ومؤسسة "ترامب" حقوقاً حصرية لشركة "نخيل" في 19 بلداً في منطقة الشرق الاوسط بالاضافة إلى 17 علامة تجارية.

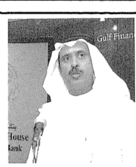
وقال الرئيس التنفيذي لشركة "نخيل" **سلطان أحمد بن سليّم** "يعد مشروع "بالم ترامب انترناشيونال أوتيل آند تاور" من أبرز المشاريع التي يتم تطويرها ضمن مشروع "النخلة جميرا". واعتبر أن استثمار مؤسسة "ترامب" في هذا المشروع يشكل دعماً إضافياً وأساسياً لترسيخ مكانته.

من ناحيته قال رئيس مجلس ادارة مؤسسة ترامب دونالد ترامب "يسرني الإستثمار في هذا المشروع وتولي عمليات إدارته وبيعه. وأحرص خلال انتقائي للمشاريع العقارية التي تقدم إمكانيات استثمارية على التركيز على عامل الموقع، ويوفر المشروع فرصاً استثمارية مهمة بالنظر الى الموقع الذي يتمتع به ليس فقط على صعيد دبي بل على صعيد منطقة الشرق الاوسط".

وتجدر الاشارة الى أن شركة "ترامب" هي الشركة الأميركية الثانية التي تدخل مجال الاستثمار العقاري مع شركة "نخيل" بعد مجموعة "كيرزنر" التي تستثمر 1,1 مليار دولار في مشروع ترفيهي وفندقي على الجزيرة نفسها.

وإلى جانب "النخلة جميرا"، ستقوم مؤسسة ترامب بالإستثمار في مشروع "العالم". وتعد المؤسسة أكبر شركة خاصة في نيويورك، حيث بلغت عائداتها خلال العام الماضي 10,4 مليارات دولار وتمتلك مجموعة واسعة من المشاريع العقارية من أبرزها مشروع "ترامب انترناشيونال أوتيل آند تاور" و"كوند ناست ترافيلير" الذي حظي بجائزة "أفضل فندق للعام 2004" في نيويورك.

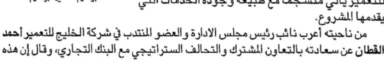
"الخليج للتعمير" تدير "تلال المها"



ابراهيم حسين ابراهيم

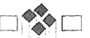
وقع البنك التجاري لبيت التمويل الخليجي، اتفاقية مع شركة الخليج للتعمير لإدارة مشروع "تلال المها" ضمن مشروع العرين الصحراوي الصحي.

وشدد المدير العام البنك **ابراهيم حسين ابراهيم** على أهمية اختيار الشركة المناسبة لإدارة المشروع نظراً لما يتميز به مشروع العرين الصحي، وما يحتويه من خدمات ومرافق عالية الجودة وقال إن اختيار شركة الخليج للتعمير يأتي منسجماً مع طبيعة وجودة الخدمات التي يقدمها المشروع.

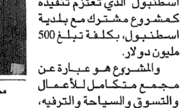


من ناحيته أعرب نائب رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب في شركة الخليج للتعمير **أحمد القطان** عن سعادته بالتعاون المشترك والتحالف الستراتيجي مع البنك التجاري، وقال إن هذه الاتفاقية تؤكد ثقة بيت التمويل الخليجي بشركة تعمير وبجودة الخدمات التي تقدمها.

يذكر أن مشروع "تلال المها" يقع في المنطقة الجنوبية من مشروع العرين الصحراوي ويضم نحو 104 فلل سكنية ويمتد على مساحة نحو 140 ألف متر مربع، ويبلغ حجم الاستثمار فيه نحو 50 مليون دولار، في حين تصل التكلفة الإجمالية لمشروع العرين الى نحو 750 مليون دولار.



دبي الدولية للعقارات تطلق "دبي تاورز -اسطنبول"





محمد القرقاوي الرئيس التنفيذي لـ دبي القابضة وفاضل توباز محافظ اسطنبول

كشفت شركة دبي الدولية للعقارات، إحدى شركات دبي القابضة، عن أحد أضخم مشاريعها "دبي تاورز– اسطنبول" الذي تعتزم تنفيذه كمشروع مشترك مع بلدية اسطنبول، بكلفة تبلغ 500 مليون دولار.

والمشروع هو عبارة عن مجمع متكامل للأعمال والتسوق والسياحة والترفيه، ويتألف من فندق فاخر ومجمع للشقق المفروشة والسكنية إلى جانب مساحات مكتبية ومركز للتسوق والترفيه. ويقع "دبي تاورز" ضمن منطقة الأعمال المركزية شرق مدينة اسطنبول حيث سيقام على شارع بويوكديري.

وبحسب الرئيس التنفيذي لـ دبي القابضة محمد القرقاوي، يمثل المشروع أحد أكبر مشاريع دبي القابضة على المستوى العالمي ويندرج في إطار المباحثات التي أجراها مؤخراً الفريق أول الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** ولي عهد دبي وزير الدفاع في دولة الإمارات، مع رئيس الوزراء التركي **رجب طيب أردوغان** والتي تركزت على سبل تطوير علاقات التعاون في ما بين تركيا ودولة الإمارات العربية المتحدة، حيث تم الإعلان عن توقيع مذكرة تفاهم لاستثمار 5 مليارات دولار ضمن مشاريع رائدة في تركيا.

وأضاف **القرقاوي**: "يجسد اختيارنا تركيا لتنفيذ المشروع، ثقتنا الكبيرة بآفاق نمو الاقتصاد التركي، ومكانة البلاد كمركز عالمي المستوى للأعمال والتجارة والسياحة."

بدوره، أشار الرئيس التنفيذي لـ دبي الدولية للعقارات **فرحان فريدوني** إلى أن مشروع دبي تاورز– اسطنبول يعد ثاني مشروع من نوعه لشركة دبي الدولية للعقارات يحمل اسم دبي تاورز، حيث شرعت الشركة في تنفيذ مشروع دبي تاورز– الدوحة في العاصمة القطرية بكلفة تتجاوز المليار درهم (272 مليون دولار). ومن أبرز مشاريع الشركة أيضاً، مشروع منتجع في سلطنة عمان بكلفة تقدّر بـ مليار دولار.

ولفت **فريدوني** إلى أن تنفيذ مشروع "دبي تاورز، اسطنبول" سيتم وفق معايير دوليّة في التصميم والهندسة والبناء كما سيضم مختلف التسهيلات التي تحتاجها الشركات والمقيمون والزوار.

وتجدر الاشارة الى قيام شركة "دبي القابضة" خلال العامين الماضيين وعبر 3 شركات تابعة لها: دبي إنترناشيونال كابيتال، ودبي الدولية للعقارات ومجموعة دبي للاستثمار، بتنفيذ سلسلة من الاستثمارات العالمية توجت بإبرام صفقات كبرى كان من بينها تملك حصة نسبتها مليار دولار في شركة ديملر كرايسلر، وتملك شركة "تشارتر هاوس كابيتال بارتنرز" المالكة لمتاحف توسو والعديد من المشاريع الترفيهية والسياحية، إلى جانب استثمارات في فنادق وعقارات منتقاة في الولايات المتحدة ومناطق أخرى من العالم.



مشروع "دبي تاورز– اسطنبول"

شركة بريطانية تطرح مشروعاً عقارياً في دبي

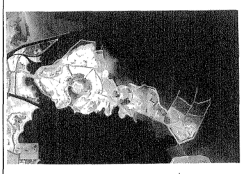
طرحت شركة مينك بروبيرتي انتربرايزيز للاستشارات العقارية، في دبي مشروع مارينا سويتس الذي يضم شققاً مجهزة بمختلف الخدمات، للاستثمار بضمان عائدات تأجير لا تقل عن 8 في المئة سنوياً.

وقال رئيس الشركة **هارون محمود** إن مشروع مارينا سويتس يشكل فرصة استثمارية مميزة بفضل شققه المجهزة بالخدمات المتنوعة. وأكد أن الشركة تضمن للمستثمرين عائدات سنوية لا تقل عن 8 في المئة من حجم المبلغ المستثمر ولمدة ثلاث سنوات، ما يزيل عن المستثمرين العديد من المخاطر.

وتوقع **محمود** ارتفاع الطلب على الشقق المجهزة مع تكريس دبي كوجهة سياحية على الصعيد العالمي.

يذكر أن شركة مينك بروبيتي انتربرايزيز تتخذ من لندن مقراً رئيسياً لها، وتدير مكاتب لها في دبي وجنوب أفريقيا، وتركز أعمالها على إدارة الثروة العقارية والحصول على عوائد أعلى لمنشآتها الدولية. وتشمل خدماتها: الاستثمار العقاري السكني، تطوير الاستثمارات، الرهن العقاري، التأجير والتأثيث، والتصميم الداخلي.

إطلاق عمليات بيع جديدة في "اللؤلؤة قطر"



اعلنت الشركة المتحدة للتنمية عن اطلاق عمليات بيع جميع قطع أراضي الأبراج في فيفا بحرية، ضمن المرحلة الثانية من مشروع اللؤلؤة–قطر.

وبحسب مدير التطوير لمشروع اللؤلؤة–قطر، نك باشكيروف، تمنح فيفا بحرية المستثمرين فرصة ثانية لتطوير محافظهم الاستثمارية من خلال شراء أراضي الأبراج الواقعة ضمن المنطقة السكنية. ويضيف باشكيروف: "يمتلك كل برج من أبراج فيفا بحرية شاطئه البحري الخاص، وتتصل جميع الشواطئ الخاصة لكل برج لتشكل شاطئاً ممتداً على شكل قوس."



"منازل العقارية" تباشر أعمالها بـ 4 مشاريع

كشفت شركة "منازل العقارية" عن مباشرة أعمالها بأربعة مشاريع عملاقة في كل من أبوظبي ودبي والشارقة بقيمة 4 مليارات درهم، بالإضافة إلى مشروع إنشاء 6 أبراج سكنية على مساحة تقدر بنحو 15 ألف متر مربع وعدد آخر من الأبراج المخصصة للمكاتب على مساحة 17 ألف متر مربع موزعة بين أبوظبي ودبي والشارقة. وتعمل شركة "منازل" على مشروع منتجع صحراوي يضم 100 شاليه في منطقة مختارة بين أبوظبي ودبي. وفي غضون الشهرين المقبلين تنتهي الشركة من إعداد تصاميم المشروعات الأربعة في كل من أبوظبي ودبي والشارقة.

وتركز شركة "منازل العقارية" على تلبية احتياجات الطبقة الوسطى وذوي الدخل المحدود حيث بات المعروض من الوحدات السكنية والسياحية التي تلائم مداخيل الطبقة الوسطى ومحدودي الدخل شبه نادر في الامارات على الرغم من الطلب المتزايد لأبناء هذه الشريحة الواسعة فيها. وستعمل الشركة بعد تعزيز مكانتها في الإمارات على التوسع في مشاريع تحمل الفلسفة نفسها في منطقة الخليج والشرق الأوسط. وذكر رئيس مجلس إدارة الشركة، **محمد القبيسي** أنها ستطبق مفهوم الاستثمار العقاري الإسلامي في جميع مشروعاتها وتمويلاتها متوقعاً عائدات بمعدل 30 في المئة سنوياً.

وتجدر الإشارة الى أن الشركة تأسست برأس مال 2،1 مليار درهم وبعد إطلاقها تزايد عدد المساهمين فيها بصورة فاقت التوقعات.

العرين تطلق "جنة دلمون" وتعين وليد صفي مديراً عاماً



وليد صفي

أعلنت شركة العرين القابضة عن إطلاق الحديقة المائية "جنة دلمون" ضمن مشروع العرين الصحراوي الصحي بتكلفة نحو 50 مليون دولار، على أن تتولى شركة "سيم ليجر للاستشارات" الماليزية المتخصصة في إدارة وتشغيل المتنزهات المائية، وضع التصاميم وتشغيل المشروع.

وقال المدير العام لمشروع العرين **وليد صفي**: "تعتبر الحديقة من أبرز معالم المشروع وتمتد على مساحة نحو 77 ألف متر مربع، أما المساحة المبنية فتبلغ نحو ألف متر مربع، كما تم تخصيص مساحة نحو 20 ألف متر مربع كمواقف للسيارات". وتوقع أن يجتذب المشروع نحو 200 ألف زائر سنوياً.

من ناحيته، قال المدير الاداري في شركة "سيم ليجر للاستشارات": "تم وضع التصاميم الخاصة بالحديقة لتنسجم مع طبيعة المشروع من ضمنها نهر يبلغ طوله نحو 300 متر".

وكانت شركة العرين قد أعلنت عن تعيين وليد إسحاق صفي (بحريني الجنسية) مديراً عاماً لمشروع العرين الصحراوي الصحي.

وفي هذا السياق، قال نائب رئيس مجلس إدارة الشركة والمدير التنفيذي لبيت التمويل الخليجي **عصام جناحي**: "يأتي تعيين صفي في سياق التطور الذي يشهده مشروع العرين والأهمية التي اكتسبها على المستوى الإقليمي".

أما **صفي** فقال: "يشكل مشروع العرين فرصة للمشاركة في تحقيق التنمية الاقتصادية في البحرين، وفي ظل توافر الدعم الكبير من قبل الإدارة وفريق العمل المتخصص سنتمكن من تحقيق جميع الأهداف التي نصبو إليها".

مشروع سكني ثان لـ"ميدل ايست كابيتال غروب"

وليد مسلم

أنجزت شركة ميدل ايست كابيتال غروب MECG عملية شراء عقار في منطقة كليمنصو – عين المريسة في بيروت، لتطوير برج سكني بكلفة 22 مليون دولار لحساب الصندوق اللبناني للتطوير العقاري الذي يتخذ من جرسي في المملكة المتحدة مقراً له، وبرأس مال 20 مليون دولار.

وأسستMECG لهذه الغاية شركة عقارية باسم "بارك كليمنصو" يملك الصندوق كامل رأس المال ويعتزم بيع 45 في المئة منه لاحقاً. أما رأس مال المشروع فيبلغ 7 ملايين دولار وتم ترتيب التمويل المصرفي من خلال بنك البحر المتوسط.

يقع المشروع في منطقة سكنية هادئة ويتألف من 21 طابقاً ويضم 17 شقة، مساحة الواحدة نحو 450 متراً مربعاً، ودوبلكس بمساحة 800 متر مربع، ودوبلكس بمساحة 600 متر مربع، ودوبلكس فيللا في الطابق الأرضي مع حديقته الخاصة.

"بارك كليمنصو" هو المشروع الثاني من خمسة مشاريع يتوقع أن يطلقها الصندوق قبل نهاية العام 2006، بعد "بارك هيل" و"بارك فيو" في سوليدير. وأعرب المدير العام لـ MECG **وليد مسلم** عن تفاؤله، وتوقع "أن يبقى الطلب مرتفعاً على المشاريع الفخمة".



AWTTE-2005
علامة فارقة

أي تقييم موضوعي لنتائج الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر (AWTTE-2005) لا يصح أن يستند إلى حجمه من حيث البلدان والشركات المشاركة والمساحات المشغولة وعدد الزوار.

ولأن هذا الحدث قد حصل في ظروف استثنائية، فإن التقييم الموضوعي لا بد أن يأخذ في الاعتبار هذه الظروف ليس خلال حصوله، بل، وهذا هو الأهم، خلال فترة التحضير السابقة له والتي تمتد إلى تسعة أشهر على الأقل، ولا سيما في المراحل التي توجب اتخاذ القرارات الحاسمة سواء بالمشاركة أو بعدمها.

سنة غير طبيعية

وإذا كانت الظروف المحيطة بفترة التحضير تؤثر سلباً أو إيجاباً على مثل هذه النشاطات، فان التحضير لمعرض (AWTTE-2005) بدأ يواجه ظروفاً غير مؤاتية منذ لحظة الإعلان عنه، ولا حاجة هنا لعرض شريط الأحداث المؤسفة التي شهدها لبنان بدءاً من محاولة اغتيال الوزير **مروان حماده** قبل أسبوع على انعقاد (AWTTE-2004) مروراً بجريمة اغتيال الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** وصولاً إلى ارتدادات هذه الجريمة سياسياً وأمنياً حتى محاولة اغتيال الإعلامية اللبنانية الزميلة **مي شدياق** قبل أربعة أيام من افتتاح المعرض.

وهكذا يتضح أن الإعداد للملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر لدورة العام 2005 قد تم في ظروف صعبة.

وفي ظل هذه الظروف واجهت مجموعة الاقتصاد والأعمال صعوبات عدة وبذلت، بالتعاون مع وزارة السياحة، جهوداً مضاعفة لمواجهة حالات التردد والتريث التي أبدتها دول وشركات عدة، كما واجهت حالات إلغاء لحجوزات مثبتة، فضلاً عن حالات التأرجح بين المشاركة أو عدمها، والتبدل في المواقف...

إيمان ورهان

ورغم كل ذلك، ظل الإصرار على تنظيم الملتقى أقوى من كل الصعوبات. وكان ثمة تشبث بالتفاؤل وتمسك باستمرار الثقة، والرهان على مستقبل لبنان السياحي، وكان ثمة حرص على المضي قدماً في تطوير هذا الحدث الذي تنظمه وزارة السياحة اللبنانية منذ عدة سنوات، وأوكلت مهمة التنظيم لمجموعة الإقتصاد والأعمال منذ ثلاث سنوات، لاقتناعها بأنه مؤهل ليكون واحداً من أبرز الأحداث السياحية في المنطقة.

ولابد من تسجيل الشكر للبلدان التي شاركت في معرض (AWTTE-2005)، كما نبدي تفهمنا وتقديرنا للظروف التي دفعت



الوزير جو سركيس يقص شريط الإفتتاح متوسطاً عمر عبد الغفار (اليمن)، رؤوف ابو زكي، نبيلة العنجري وندى السردوك

بعض البلدان إلى الاعتذار عن عدم المشاركة.

وهنا لابد من توجيه الشكر لوزير السياحة المهندس **جو سركيس** وفريق عمل الوزارة وعلى رأسه مدير عام السياحة **ندى السردوك** ولشركة طيران الشرق الأوسط ولرعاة الحدث وعلى رأسهم دولة قطر – البلد الضيف – وفندق لو رويال – الفندق المضيف ذو الرعاية الذهبية وشركة كاديلاك.

انطلاقاً من ذلك، فإن انعقاد المعرض هو بحد ذاته نجاح أكيد وبقطع النظر عن الحجم. وهو نجاح يتجاوز الحدث نفسه ليشمل انعكاساته الإيجابية على البلد. فقد شكل المعرض علامة مضيئة في أجواء داكنة وملبدة بالقلق، بل شكل علامة فارقة حاولت أن تزرع الفرح والأمل وتعزز الثقة وتحقق التلاقي.

علامة النجاح

مرة أخرى، لا يمكن إعطاء درجات تقدير للملتقى ومعرض (AWTTE - 2005) من خلال أجنحته وزواره بل ينبغي أن تلحظ هذه الدرجات الظروف التي أحاطت به، وكادت أن تطيح به كما أطاحت بأحداث أخرى.

ونقول أيضاً أن الحدث قد نجح حتماً بالمعايير المادية المعتمدة. فعلى الرغم من كل الظروف المعاكسة كانت هناك مشاركة من قبل 13 بلداً (أجنحة وطنية) مقابل 15 بلداً في العام 2004. وكانت هناك مشاركة من 120 شركة في مقابل 140 شركة للعام الماضي. أما من حيث الزوار فقد زاد عددهم هذا العام بنحو 10 في المئة. وهذه المقارنة تعكس، نجاحاً مهماً وثميناً في آن نظراً للظروف التي سبقت الإشارة إليها. ■

الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر AWTTE 2005

مشاركة متكررة لبلدان عربية وأجنبية



الوزير جوزيف سركيس

أثبت الملتقى والمعرض العربي الدولي AWTTE 2005 هذا العام أنه حدث استثنائي في ظروف استثنائية، فعلى الرغم من الظروف التي عصفت بلبنان خلال الأشهر الماضية، وهي فترة الذروة بالنسبة للترويج والتحضير للملتقى، استطاع AWTTE 2005 أن يعكس مدى مناعة القطاع السياحي اللبناني خلال الأزمات.

وكان الملتقى شهد منذ إعادة إطلاقه قبل 3 سنوات، حين تولت تنظيمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع وزارة السياحة وطيران الشرق الأوسط، تطوراً بارزاً بلغ ذروته العام الماضي، وكان من المتوقع أن يستمر هذا التطور هذا العام لولا الظروف الإستثنائية التي مرّ بها لبنان.

أقيم الملتقى والمعرض العربي الدولي AWTTE 2005 في مركز "بيال" في بيروت، وافتتحه وزير السياحة اللبناني **جوزيف سركيس**، الذي رعى في اليوم نفسه الافتتاح الرسمي للملتقى الذي اقيم في فندق لو رويال واعقبه حفل عشاء ساهراً. وأشار الوزير سركيس في كلمة الافتتاح الى أن "المشاركة في هذا الحدث، وفي هذا العام بالذات، ما هي إلا فعل إيمان وثقة ومحبة بلبنان وبموقعه المميز وبآفاق مستقبله السياحي الواعد. فلبنان ليس واحة سياحية بفضل مناخه وطبيعته وحسب، بل هو كذلك مقصد سياحي بامتياز بفضل انتمائه الحضاري وعشقه للحرية وتمسكه بإصراره بالديموقراطية".

وأضاف سركيس: "لا يخفى على أحد ما شهده لبنان هذا العام من ظروف صعبة ودقيقة نتجت عن الجريمة النكراء التي أودت برجل لبنان والعرب الرئيس الشهيد رفيق الحريري، ولا يخفى أيضاً أنه لولا هذه الظروف لكان لبنان على موعد مع موسم سياحي واصطيافي أكثر ازدهاراً. ولكن، ورغم كل ما حصل، وما نتج عنه من تراجع في النشاط السياحي وفي عدد الزوار، فإن هذا التراجع يبقى محدوداً إذا ما قورن بحجم وطبيعة الظروف التي عاشها لبنان. فلبنان السياحي باقٍ والرهان على مستقبله قوي وثابت، ومحبة البلدان الشقيقة والصديقة له تتعزز عاماً بعد عام. إن لبنان، كما تعرفون تاريخه، قادر على تجاوز الصعوبات، وحكاية طائر الفينيق تتكرر فيه باستمرار، وفي كل مرة ينبعث هذا البلد وهو أكثر مناعة وأكثر تشبثاً بالحياة".

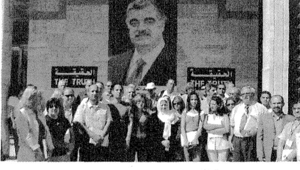
النائب بهية الحريري تلتقي وفداً من "الملتقى"

استقبلت النائب بهية الحريري وفداً من المشاركين في الملتقى في دارتها في صيدا. واعتبرت الحريري في كلمة لها أن المشاركة في الملتقى، على الرغم من الظروف التي يمر بها لبنان بعد جريمة اغتيال الرئيس رفيق الحريري، تشكل دعماً للبنان ولأهميته على خريطة السياحية.

وعرضت لفكرة إنشاء "مجلس للمصطافين والمغتربين" يتم انتخابه بشكل ديمقراطي، على اعتبار أن الذين يأتون إلى لبنان هم شركاء في كل ما يتعلق بهم من شؤون وشجون في إطار القوانين اللبنانية. وأوضحت أن هذه الفكرة ستطلق في العام 2006.

وشملت زيارة الوفد في صيدا أيضاً المواقع الأثرية في المدينة كالقلعة وخان الإفرنج ومتحف الصابون.

وإضافة إلى صيدا، كان هناك رحلتان تعريفيتان أيضاً إلى كل من بعلبك والأرز.



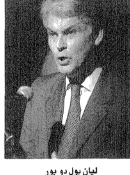
النائب بهية الحريري تتوسط وفد الملتقى

ونظم الملتقى أيضاً جولات تعريفية شملت نحو 20 فندقاً في بيروت، وأقام كل من فندق فينيسيا، حبتور غراند أوتيل، موفنبيك ولورويال حفلات غداء للمشاركين في الجولات.

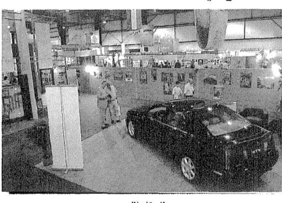
نشاطات خاصة للمؤسسات الراعية

نظّمت بعض المؤسسات الراعية نشاطات خاصة بها خلال الملتقى، فأقامت هيئة السياحة القطرية، بصفتها البلد الضيف في الملتقى، ليلة قطرية، في "حبتور غراند أوتيل" تعرف خلالها المشاركون على تقاليد قطر وتراثها.

كما أضفت شركة كاديلاك، على الملتقى أجواء من التشويق بعرضها إحدى أحدث سياراتها، في حين قدم فندق لورويال أرقى أنواع الضيافة في قاعة كبار الضيوف بصفته الفندق المضيف والراعي الذهبي.



ليان بول دو بور
يُلقي كلمته خلال "الليلة القطرية"



جناح كاديلاك

أبو زكي

ثم تحدّث مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** ومما قاله: "لقد باتت السياحة قدراً وليست خياراً، وأثبتت أنها قطاع أساسي له إسهامه في الدخل الوطني وفي تحريك القطاعات الأخرى وفي توفير العملات الصعبة وفرص العمل. وهي ثروة لا تنضب فلنعرف كيف نوفر لها المناخ. والسفر هو ارتفاع وانتفاع، فلنرتفع عن هواجسنا وشكوكنا لننتفع من هذه الثروة وطنياً واجتماعياً وثقافياً واقتصادياً".

وأضاف: "إن AWTTE ليس مجرد لقاء بين صناع السياحة وبين السائحين، إنه لقاء اقتصادي – سياحي – استثماري واجتماعي تتبلور فيه الأفكار والمشاريع وعمليات الترويج والتسويق ويتم خلاله تبادل الخبرات والتجارب في شتى الميادين.

كما يتم خلاله تعزيز التعاون بين القطاعين العام والخاص وبين كل القيادات السياحية والسياسية والاقتصادية في المنطقة، وفي الطليعة وزارة السياحة اللبنانية بقيادة وزيرها الديناميكي الصديق **جوزيف سركيس** والمديرة العامة **ندى السردوك** وبجنودها المعلومين والمجهولين. وكذلك شركة طيران الشرق الأوسط التي تمكنت بقيادتها الشابة من جعلها شركة رابحة ليس مادياً وحسب بل وعلى مستوى الريادة والرؤية".

المشاركة

شارك في الملتقى والمعرض 13 بلداً عربياً وأجنبياً في مقابل 15 بلداً شاركوا في العام 2004 والبلدان المشاركة هذا العام هي: مصر، الأردن، الكويت، قطر، المغرب، تونس، الجزائر، لبنان، قبرص، تركيا، اليونان، إيران وماليزيا.

واللافت في هذه المشاركة وبأجنحة وطنية أن 8 بلدان من أصل الـ 13 بلداً تشارك في المعرض للعام الثالث على التوالي. واستقطب المعرض هذا العام ولأول مرة مشاركة بلدين هما اليونان وإيران.

أما على صعيد الشركات فقد شارك في AWTTE 2005 120 شركة في مقابل 140 في العام 2004. غير أن اللافت هو أيضاً المشاركة المتكررة سواء لثلاثة أعوام أو عامين الأمر الذي يعكس موقفاً إيجابياً من جدوى المشاركة.

أما على صعيد الزوار الذين قصدوا المعرض على مدى أربعة أيام فقد تجاوز عددهم الـ 7 آلاف، أي بزيادة نحو 10 في المئة عن العام الماضي. وما ساهم في هذه الزيادة مجموعة الحوافز التي توافرت للزوار من



الوزير سركيس مصافحاً محمد الحوت
وبدا في الوسط نزار خوري

خلال الجوائز التي قدمتها الشركات العارضة والتي شملت تذاكر سفر إلى وجهات مختلفة وإقامات في فنادق ومنتجعات فضلاً عن الرحلات البحرية.

إلى ذلك، تميز ملتقى ومعرض (AWTTE 2005) بالآتي:

- إستمرار استضافة منظمي الرحلات (Hosted Buyers) من بلدان أوروبية وعربية. وقد أبدى هؤلاء انطباعات إيجابية عن المعرض استناداً إلى العقود التي وقعوها مع فنادق ومكاتب سياحية لموسم الشتاء وللعام 2006.
- تكريم شخصيات مميزة في مجال السياحة والسفر هم السادة: **محمد الحوت** رئيس مجلس إدارة مدير عام شركة طيران الشرق الأوسط، **مازن صالحة** رئيس مجلس إدارة شركة الفنادق اللبنانية الكبرى مالكة فندقي "فينيسيا" و"لو فاندوم" في بيروت، ومروان صالحة عضو مجلس إدارة الشركة، **ونظمي أوجي** رئيس مجلس إدارة شركة جنرال ميديترانيان القابضة المالكة لسلسلة فنادق لو رويال.
- اهتمام لافت بالحدث من قبل وسائل الإعلام اللبنانية والعربية والأجنبية سواء المرئي منها أم المسموع.
- مشاركة دولة قطر كبلد ضيف واستحواذها بسبب ذلك على أفضل موقع وأكبر مساحة في المعرض، وإقامتها ليلة قطرية تقليدية.
- مشاركة فندق "لو رويال" كفندق مضيف صاحب الرعاية الذهبية واستضافة حفل عشاء ساهر ليلة الافتتاح.

المشاركون وآراؤهم

"الاقتصاد والأعمال" جالت على الأجنحة المشاركة في الملتقى مستطلعة آراء المسؤولين فيها وملاحظاتهم، وكانت هذه الحصيلة:

قبرص



نيكوس أريستيدس

اعتبر عضو مجلس الإدارة في منظمة السياحة القبرصية **نيكوس أريستيدس** أن قبرص التي تهدف إلى تطوير التبادل السياحي بينها وبين الدول العربية تبحث عن أي فرصة تمكّنها من تحقيق ذلك. وكانت المنظمة قد افتتحت مؤخراً مكتباً في دبي وتسعى لافتتاح مكتب مماثل في بيروت. ولفت إلى أن مشاركة المنظمة في AWTTE تأتي في هذا السياق، خصوصاً أنها تولي السوق اللبنانية أهمية وتسعى لاستعادة السياح اللبنانيين إليها الذين انخفض عددهم من 34 ألفاً قبل العام 2002 إلى 16 ألفاً العام 2004.

المغرب



الطيبي خطاب

من جهته أشار مدير المكتب الإقليمي المغربي للسياحة **الطيبي خطاب** إلى أهمية الملتقيات السياحية بالنسبة للمغرب الذي لديه ستراتيجية خاصة في استقطاب السائح العربي "الأكثر إنفاقاً" حسب تعبيره. ولفت إلى أهمية السوق اللبنانية مشيراً إلى العلاقات الممتازة بين البلدين منذ الخمسينات. واعتبر **خطاب** أن AWTTE يشكل الأرضية المناسبة للقاء وكلاء السياحة والسفر في كل من لبنان، سورية، الأردن، فضلاً عن وجود المؤسسات الإعلامية المتخصصة لافتاً إلا أنها المشاركة الرابعة للمغرب في الملتقى. وركّز **الطيبي** على أهمية كل الأسواق بالنسبة للمغرب التي تستهدف 10 ملايين سائح العام 2010.



خلال جولته على المعرض، الوزير جوزيف سركيس وبدا محمد الحوت (اليمين)، ندى السردوك رؤوف أبو زكي ومحمود الجويدي (اليسار)

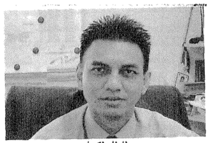
الإعلام السياحي



د. محسن الصفار

بدوره اعتبر رئيس مجلس إدارة قناة السياحة العربية د. **محسن الصفار** أن الملتقى ورغم حداثته استطاع ان يثبت موقعه بين الملتقيات السياحية، وهو استطاع هذا العام، على الرغم من كل الظروف الصعبة، أن يستقطب دولاً وشركات جديدة. وأشار إلى خطوات يجب أن تتخذ لاستمرار هذا التطور إن من جهة الترويج أو تحديث الموقع الإلكتروني ومواكبته بمنشورات ومطبوعات متخصصة بالنشاط السياحي عموماً والملتقى خصوصاً. وأضاف **الصفار** أن مركز لبنان ستراتيجي وبيروت باعتبارها العاصمة التقليدية للسياحة العربية مؤهلة أن تكون المركز الأساسي للمعارض والمؤتمرات بتضافر الجهود وتفعيل التعاون بين المؤسسات. كما أكّد **الصفار** على دعم القناة للسياحة العربية من خلال مشاركتها في أكثر من 28 معرضاً حول العالم كل عام لإلقاء الضوء على السياحة العربية.

ماليزيا



زليزام زكريا

وأكّد المدير الإقليمي للشرق الأوسط وشمال أفريقيا في هيئة السياحة الماليزية **زليزام زكريا** على الدور الذي تلعبه المعارض والمؤتمرات في تطوير السياحة والتي تتيح الفرصة للقاء المتخصصين في القطاع السياحي وتحقيق التواصل.

واعتبر **زكريا** أن الهيئة تشارك في معظم الملتقيات التي تنعقد في المنطقة لأهمية السوق العربية بالنسبة لماليزيا الذي ارتفع عدد الزوار العرب إليها منذ بدء تكثيف الجهود الترويجية قبل سنوات من 20 ألفاً إلى 125 ألف سائح العام 2004. ومن المتوقع، يضيف **زليزام**، أن يرتفع العدد إلى 150 ألفاً هذا العام مع النمو الذي تشهده المنطقة العربية. وأشار إلى أهمية السائح العربي من حيث الإنفاق ما دفع الهيئات المختصة في ماليزيا إلى تخصيص شارع خاص بالعرب في كوالالمبور يطلق عليه إسم "Ain Arbia" على أن ينتهي العمل به مطلع الصيف المقبل.

الوزير جوزيف سركيس أمام جناح الخطوط الجوية القطرية، وبدا مروان هبر المدير الإقليمي في الشركة للبنان وقبرص (اليمين)

ولفت زكريا إلى أهمية الملتقى بالنسبة للتواجد في السوق اللبنانية خصوصاً أن السياح اللبنانيين إلى ماليزيا والذين بلغ عددهم 10 آلاف العام 2004 يحتلون المرتبة الثانية بعد السعوديين، لافتاً إلى أهمية المغتربين اللبنانيين في أوستراليا والذين يتخذون من كوالالمبور محطة لهم.

فندق موفنبيك



توفيق تميم

اعتبر مدير إدارة المبيعات والتسويق للشرق الأوسط في فنادق موفنبيك **توفيق تميم** أن الشركة مؤمنة بمستقبل لبنان السياحي، فعلى الرغم من الهبوط والصعود الذي شهدته السياحة في لبنان لا تزال مؤشرات الصعود هي المسيطرة، لافتاً إلى أن مواصفات خاصة يتمتع بها لبنان أهمها القرب الجغرافي من دول الخليج. ولفت إلى التزام موفنبيك بلبنان وقال: "وجودنا في هذا الملتقى يؤكد إلتزامنا بلبنان وتضامننا معه جراء الأزمة الأخيرة التي مر بها". ولفت إلى أن ما يؤكد مرونة وصلابة الاقتصاد اللبناني هو ما حققه فندق موفنبيك بيروت هذا العام، حيث استطاع أن يحافظ على المعدل المطلوب في التشغيل والعائدات، مشيراً إلى أنه الفندق الوحيد الذي لم يضطر إلى صرف موظفين أو إعطاء إجازات غير مدفوعة.

لورويال



فادي حجازين

بدوره اعتبر مدير المبيعات والتسويق في فندق لورويال عمان **فادي حجازين** أن مشاركة مجموعة لورويال تأتي في إطار الشراكة مع القيمين على الملتقى من أجل تبادل الخدمات. وقال إن مشاركة المجموعة للمرة الثانية في رعاية إحدى قاعات المعرض يؤكد إيمانها أنه المكان الأنسب للتواصل مع الزبائن ولتقديم الصورة الحقيقية لـ"لورويال" والخدمات والتسهيلات التي تقدمها فنادقها في كل من بيروت، عمان، تونس، المغرب، واللوكسمبورغ. ولفت **حجازين** إلى التطور الذي يشهده الملتقى عاماً بعد عام معتبراً أن التحسينات التي تطرأ عليه تساهم في تحسين نوعية المشاركة مركزاً على أهمية السوق اللبنانية من ناحية السياحة الداخلة إليها والمنطلقة منها.

السفير هيليوبوليتان



توفيق بخعازي

وأشاد مدير المبيعات في فندق السفير هيليوبوليتان **توفيق بخعازي** بدور الملتقى في الترويج للبنان وتقديم الصورة الصحيحة عنه وخصوصاً من خلال المشاركين الأجانب. وإذ أكد على أهمية السوق الخليجية بالنسبة للبنان لفت إلى أهمية إطلاق حملة ترويجية تشارك فيها جميع الأطراف للترويج للبنان في الدول الغربية لاستقطاب شرائح جديدة من السياح من تلك الدول لتحريك السياحة في فترات الركود. وإذ أشار إلى صعوبة هذا العام على القطاع أكد أن لبنان يستطيع أن يثبت موقعه مجدداً على الخريطة السياحية وهذا ما برهنته أرقام العام 2004 لافتاً إلى أهمية المؤتمرات والمعارض التي يستضيفها لبنان في تحريك السياحة. ■

جوائز

لعبت المؤسسات المشاركة في الحدث هذا العام، والتي توزعت على مؤسسات حكومية، شركات طيران، فنادق، وكالات سياحة وسفر، دوراً إيجابياً في جذب عدد أكبر من الزوار إلى المعرض من خلال الجوائز التي قدمتها. وقد تنوعت هذه الجوائز بين بطاقات سفر ورحلات، قدمتها كل من شركة طيران الشرق الأوسط، الخطوط الجوية القطرية، الخطوط الجوية التركية، الخطوط الكويتية، ومنظمة السياحة القبرصية بالإضافة إلى إقامات مجانية قدمتها كل من فنادق: لورويال، انتركونتيننتال وموفنبيك. كما قدمت شركتا "ايفيس" و"نورا" لتأجير السيارات عدداً من الجوائز أيضاً.

الشراكة الإعلامية

تمثلت الشراكة الإعلامية في الملتقى، إضافة إلى مجلة "الميدل إيست ترافل" الراعي الرسمي للحدث، بكل من قناة السياحة العربية التي تشارك للعام الثاني على التوالي، وصحيفة TTG المتخصصة بالسياحة والسفر، قناة العقارية ومجلة السياحة الإسلامية.

كما قام راديو "دلتا" ببث حي طوال أيام المعرض

محمد الحوت، مازن ومروان صالحة، نظمي أوجي

تكريم مميزين في مجال السياحة والسفر

بدأت مجموعة الاقتصاد والأعمال منذ العام 2001 تقليداً يقضي بتكريم المميزين في مجالات أعمالهم ومنحهم جائزة "الريادة في الإنجاز" تقديراً لعطاءاتهم وإنجازاتهم.

وقد كرّست المجموعة هذا التقليد في ملتقياتها ومؤتمراتها المختلفة حيث يتم في كل منها تكريم المميزين الذين يتصل نشاطهم بمضمون الحدث.

وقد شمل هذا التكريم الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر (AWTTE) الذي تنظمه المجموعة للعام الثالث على التوالي بالاشتراك مع وزارة السياحة وبالتعاون مع شركة طيران الشرق الأوسط.

ففي العام 2003، تمّ تكريم كلّ من: الأمير **سلطان بن سلمان بن عبد العزيز** أمين عام الهيئة العليا للسياحة في المملكة العربية السعودية، د. عثمان عائدي رئيس الاتحاد العربي للفنادق والسياحة، رئيس سلسلة فنادق الشام بالاس في حينه، و**ناصر النويس** رئيس مجلس إدارة مجموعة روتانا للفنادق. كما تمّ تكريم تونس بوصفه مقصداً سياحياً مميزاً.

وفي العام 2004 – الدورة الثانية لـ AWTTE تمّ تكريم الأمير **الوليد بن طلال** رئيس مجلس إدارة شركة "المملكة" القابضة، والشيخ **طارق القاسمي** رئيس دائرة الإنماء التجاري والسياحي في إمارة الشارقة، و**أكبر الباكر** الرئيس التنفيذي لشركة "القطرية".

المكرمون العام 2005

أما في الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر(AWTTE - 2005) فتم تكريم شخصيات مميزة في مجال السياحة والسفر هم السادة: **محمد الحوت**، **مازن ومروان صالحة** و**نظمي أوجي**. وقد جرى التكريم في حفل عشاء ساهر وتولى تسليمهم الدروع وزير السياحة اللبناني المهندس **جو سركيس** ومدير عام الوزارة **ندى السردوك** ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**.

محمد الحوت

أول المكرّمين كان **محمد الحوت** رئيس مجلس إدارة شركة طيران الشرق الأوسط (الميدل ايست)، الذي نقل الشركة خلال ثلاث سنوات، كما جاء في تقديمه، "من الخسائر الكبيرة المتراكمة إلى الربحية المتواصلة". والذي "بقيادته المصممة بات لشركة طيران الشرق الأوسط أسطول حديث، وصارت في موقع يمكنها من التخطيط للنمو والتوسع بصورة مدروسة وموضوعية".

وردّ **الحوت** شاكراً مجموعة الاقتصاد والأعمال على هذا


محمد الحوت متسلماً جائزة الريادة في الإنجاز من الوزير جو سركيس ورؤوف أبو زكي (اليمين) وندى السردوك (اليسار)


مروان ومازن صالحة يتسلمان جائزة الريادة في الإنجاز من الوزير سركيس وبدا رؤوف أبو زكي(اليمين)


نظمي أوجي متسلماً جائزة الريادة في الإنجاز من الوزير جو سركيس وبدا أبو زكي (اليمين) وندى السردوك (اليسار)

التكريم، وقال: "أنا في مجلس الإدارة بدعم من المساهم الأكبر مصرف لبنان برئاسة الأستاذ **رياض سلامة**، ونحن لم نقم بشيء يتجاوز واجباتنا. فما حصل في شركة طيران الشرق الأوسط أمر طبيعي وواجب، وهو الإصلاح. والأمر غير الطبيعي أن هذا الإصلاح لا يحدث في غير مؤسسات في لبنان وبأسرع وقت".

يشار إلى أن "الميدل إيست" لعبت، ولا تزال، دوراً أساسياً في ترويج السياحة في لبنان، وباتت شريكاً فاعلاً في تنظيم الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر.

مازن ومروان صالحة

ثم جرى تكريم صاحبي فندق فينيسيا في بيروت **مازن ومروان صالحة** اللذين "أصرّا على حفظ الأمانة ومتابعة رسالة والديهما **نجيب صالحة** الذي بنى فندق فينيسيا قبل نصف قرن. ولفندق فينيسيا، كما جاء في التقديم، حكاية كحكاية طائر الفينيق، يحترق وينبعث من جديد أكثر تألقاً وبريقاً".

وبعد تسلّمه الجائزة، قال **مازن صالحة**: "بالنيابة عن أخي وبالأصالة عن نفسي أقول إننا سعداء هذه الليلة من خلال المشاركة في (AWTTE 2005)، شاكراً كل الذين شاركوا في هذا الحدث المهم. وأضاف: "إن علاقتنا مع مجموعة الاقتصاد والأعمال ومديرها العام **رؤوف أبو زكي** تعود إلى العام 2000، مع إعادة افتتاح فندق فينيسيا، هذه المجموعة التي تلعب دوراً حيوياً في تشجيع الاستثمار في لبنان.

جناح "ابو مرعي كروزيز"

جائزة أفضل جناح لـ ABOUMERHI Cruises

جائزة أفضل جناح في المعرض كانت من نصيب شركة ABOUMERHI Cruises للسياحة البحرية، وهي الشركة التي تملك الباخرة "أورينت كوين" (Orient Queen) الفخمة.

وجاءت هذه الجائزة بناء على استفتاء بين الصحافة الأجنبية التي غطت فعاليات المعرض.

يشار إلى أن الجناح الخاص بشركة (AMC) كان من تصميم عماد أبو رافع من الدائرة الفنية في مجموعة الاقتصاد والأعمال.

نظمي أوجي

ثم كُرّم **نظمي أوجي**، رئيس مجلس إدارة مجموعة جنرال ميديتيرانيان القابضة المالكة لسلسلة فنادق لو رويال. ومما جاء في تقديمه: "انطلق العام 1980 في رحلة نجاح ليبني مجموعة استثمارية كبرى تملك استثمارات متنوعة في أكثر من 100 بلد. راهن على الاستثمار في السياحة في لبنان وفي المنطقة، من خلال سلسلة فنادق "لو رويال" المتواجدة في عمان وتونس والمغرب وعواصم أخرى. وبنى في لبنان هذا الصرح السياحي إلى جانب مشاريع فندقية أخرى هي قيد التنفيذ".

وردّ **أوجي** قائلاً: "إن دعم فندق لورويال لمعرض AWTTE وللسنة الثانية على التوالي إنما يعكس قناعتنا بأهمية هذا الحدث وبقدرته على أن يكون أحد أبرز الأحداث السياحية في المنطقة. ودعمنا لهذا الحدث هو فعل ثقة بأهميته وفعل إيمان بمستقبل لبنان حتى لو كانت الصورة السياحية اليوم غير مستقرة. فنحن ملتزمون على المدى الطويل بما عاهدناكم وعاهدنا أنفسنا به.

ثم تحدّث عن مجموعة جنرال ميديتيرانيان هولدنغ التي تولي اهتماماً خاصاً بالقطاع السياحي والفندقي لاسيما في البلدان العربية حيث لها استثمارات متميزة في الأردن والمغرب وتونس ومصر وفي لبنان، حيث أنشئ هذا الصرح السياحي الفندقي، إضافة إلى مشاريع توسعية أخرى تتضمن التوسعة البحرية التي تقرب البحر من الفندق عبر تلفريك وغيرها من المشاريع التي تنفذها المجموعة ضمن مساهماتها الأساسية مع بعض الشركاء كفندق هيلتون في سوليدير الذي من المتوقع افتتاحه في أوائل العام 2006.

وشكر **نظمي أوجي** الهيئات المنظمة للملتقى ممثلة بوزير السياحة **جوزيف سركيس** وبالمدير العام **ندى السردوك**، ومجموعة الاقتصاد والأعمال ممثلة بمديرها العام **رؤوف أبو زكي**. ■



من حفل العشاء

معرض AWTTE

شارك في المعرض العربي والدولي للسياحة والسفر للعام 2005، نحو 120 شركة، وتمثلت 8 بلدان بأجنحة وطنية.
هنا لقطات من المعرض:



جناح وزارة السياحة اللبنانية



جناح دولة قطر



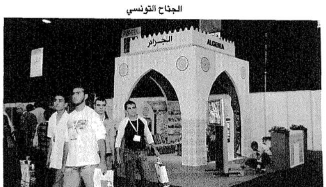
جناح الكويت



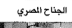
الجناح التونسي



الجناح المصري



الجناح الجزائري




الجناح الأردني



الجناح الإيراني

الجناح المغربي

الجناح الماليزي

جناح INTERCONTINENTAL HOTELS GROUP

جناح HABTOOR GRAND HOTEL

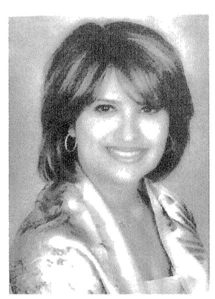
جناح الـ MOVENPICK

جناح الـ GRAND HILLS HOTEL

جناح فندق سفير

نبيلة العنجري:

الكويت ستركز على سياحة العائلات والأعمال



بيروت - زينة أبو زكي

تستعد الكويت لوضع ستراتيجية تنمية السياحة موضع التنفيذ، والتي تهدف إلى تنشيط الحركة السياحية في البلاد، باعتبارها مكوناً رئيسياً في توجه الحكومة نحو تنويع الاقتصاد. ويجري حالياً إعداد اللمسات على الستراتيجية قبل تقديمها إلى مجلس الوزراء للموافقة عليها حسبما أعلنت لـ"الاقتصاد والأعمال" الوكيل المساعد لشؤون السياحة في وزارة الإعلام الكويتية نبيلة مبارك العنجري.

حول رؤية الكويت لانعاش القطاع السياحي تقول **نبيلة العنجري**: "بعد إنشاء قطاع السياحة في نيسان/ أبريل 2004، كان من الضروري التأكد أن البداية صحيحة وأن لا يكون هناك تكرار لما قام به الغير وخصوصاً أن العديد من الدول الخليجية تركز على تطوير السياحة وسبقت الكويت في ذلك". وتتابع **العنجري**: "اتخذنا القرار بوضع ستراتيجية وطنية للسياحة تستند إلى الاستفادة من خبرات الدول التي عملت على تنشيط سياحتها قبلنا، وتراعي متطلبات المرحلة المقبلة من النمو في الكويت".

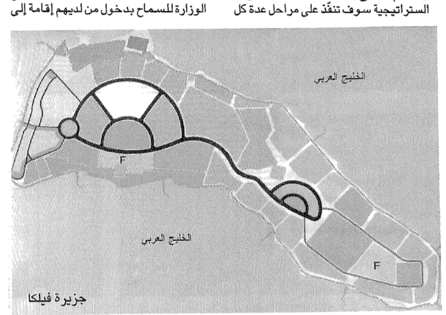
وتقول **العنجري**: "إن العمل لإعداد الستراتيجية في مراحله الأخيرة تمهيداً لتقديمها إلى مجلس الوزراء للموافقة عليها ومن ثم نشرع بالتنفيذ". وتلفت إلى أن الستراتيجية سوف تنفّذ على مراحل عدة كل منها خمس سنوات، على أن يتم تقييم النتائج في نهاية كل مرحلة.

وتضيف: "لقد بدأنا العمل لتهيئة شروط الإنطلاقة وذلك من خلال تواجدنا في المعارض للقيام بالترويج للسياحة في الكويت، إضافة إلى التفاعل مع الوزارات المعنية مثل وزارة التربية لتطوير المناهج بما يتناسب مع وضع البلد السياحي من أجل تهيئة المجتمع والكوادر البشرية وكذلك مع الوزارات التي لها علاقة بوضع القوانين والتشريعات لتسهيل السياحة. ويشمل ذلك وزارة الداخلية لتسهيل منح التأشيرات، فحتى الآن هناك 34 دولة يحصل رعاياها على التأشيرة في المطار. كما تم استحداث التأشيرة السياحية إضافة الى تمديد مدة التأشيرات العائلية. وهناك مفاوضات مع الوزارة للسماح بدخول من لديهم إقامة إلى دول الخليج. كما أن هناك أيضاً بعض التسهيلات التي نعمل عليها ونسعى لتحقيقها في أقرب وقت كالحصول على التأشيرة من خلال الخطوط الجوية الكويتية وعبر السفارات بطريقة أسهل".

وتؤكد **العنجري** "لسنا متعجلين لجذب السياح، بل نركز الجهد لبناء قطاع له جذور قوية، كما علينا أن نراعي الخصوصية الكويتية في هذا المجال وهي في تنشيط السياحة الداخلية والحد من سفر الكويتيين إلى الخارج خلال الإجازات. وشهدت الكويت العام الماضي نحو 850 ألف رحلة داخلية معظمها قام بها كويتيون. وتهدف الخطة السياحية لرفع هذا العدد إلى 2,5 مليون رحلة خلال السنوات الخمس الأولى. هذا بالإضافة إلى الخليجيين الذين يستطيعون الدخول إلى الكويت من دون تأشيرة.

وعن الشرائح التي ستعتمد عليها السياحة الكويتية، تقول **العنجري**: "تأتي في المركز الأول سياحة العائلات وخصوصاً تلك القادمة من دول الخليج وبعض دول المنطقة ومن ثم سياحة رجال الأعمال". فالكويت، حسب **العنجري**، ستكون بوابة الشركات ورجال الأعمال الى العراق بعد الاستقرار خصوصاً في ظل ما تشهده من نهضة في جميع المجالات، وطبعاً في مرحلة لاحقة هناك شريحة السياح العالميين.

وتعتمد الكويت على خصوصيتها في علاقاتها مع الدول التي تعود لسنوات طويلة وكذلك على شواطئها وجزرها، هذا بالإضافة إلى وجود مجمعات تجارية كبيرة تتيح للسائح التسوق بأسعار مقبولة مقارنة بكثير من الدول حيث لا توجد ضرائب على البضائع. وكذلك تعتبر الكويت موقعاً مميزاً



جزيرة فيلكا

للسياحة الرياضية مع الأنشطة الموجودة حالياً والتي سيُعمل على تنميتها في السنوات القليلة المقبلة، لاسيما وأن الطقس يكون معتدلاً خلال فصلي الخريف والشتاء".

وعن الأسواق التي تستهدفها الكويت تقول **العنجري**: "نستهدف السوق الإيرانية والعربية المحيطة بنا فنحن منطقة عبور بالنسبة للحجاج القادمين من العراق وإيران إلى المملكة العربية السعودية، ومدينة الحجاج موجودة في الكويت حيث يختصر حجاج البر مسافة كبيرة لو مروا عبر الحدود الكويتية، وهناك جهود تبذل لتوسيع وتطوير خدمات هذه المدينة. هذا بالإضافة إلى أن الكويت تشكل أيضاً نقطة التقاء بين الشرق والغرب، فالقادم من أوروبا إلى الشرق الأقصى يستطيع أن يمضي يوماً أو أكثر في الكويت وهذه سياحة كبيرة نسعى لأن يكون لنا دور فيها".

وحول توفر البنية التحتية المادية ومدى استعداد المجتمع الكويتي لتقبل الصناعة الجديدة، تقول **العنجري** بالنسبة للمسألة الاولى، إن "الشعب الكويتي منفتح ومتقبل للغير وهو في الأساس متعايش مع العديد من الجنسيات المختلفة وهذه المعطيات تسهل انطلاق السياحة". أما في ما يتعلق بالبنية التحتية، فالكويت تمتلك بنية تحتية متكاملة وحديثة، وينطبق ذلك على البنية التحتية المادية للسياحة. فهناك عدد كبير من الفنادق بتصنيفات مختلفة ومطار حديث وسيتم توسيعه، كذلك هناك شبكة اتصالات متطورة. هذا بالإضافة إلى أن كافة المشاريع الكبرى في الكويت لها بشكل أو بآخر ارتباط بالسياحة إن من جهة المجمعات التجارية أو تهيئة الجزر وغيرها.

وتشير الى أنه يتم حالياً إنشاء نحو 20 مجمعاً تجارياً وترفيهياً، إضافة إلى استكمال مشروع الواجهة البحرية لمدينة الكويت ومشاريع مجمعات رياضية بمواصفات دولية، هذا بالإضافة إلى منح 90 رخصة فندقية. وتعتبر أن مشروع تحويل جزيرة فيلكا إلى جزيرة سياحية هو الخطوة الأهم في مسيرة تطوير القطاع السياحي وكذلك مشروع تطوير جزيرة بوبيان وإنشاء ميناء تجاري دولي. كما تم وضع مشاريع عدة لقوانين متعلقة بإنشاء الهيئة العامة للسياحة وإقرار تشريعات جديدة لجذب الاستثمارات الخارجية في قطاعات مختلفة أبرزها السياحة.

وتشدد **العنجري** على ضرورة تعزيز التعاون السياحي بين دول مجلس التعاون بهدف الترويج للمنطقة كوجهة سياحية واحدة.■


انيس باحارثة

مدير عام هيئة التنمية السياحية في اليمن:

50 مشروعاً سياحياً قيد الإنشاء

اليمن – زينة أبوزكي

تندرج السياحة في اليمن في مقدم خطط التنمية، التي تستهدف زيادة مساهمة السياحة في الناتج المحلي لتحتل المرتبة الثانية بعد النفط. وبدأت بوادر انتعاش قطاع السياحة بالظهور خلال السنوات الأخيرة، إذ بلغت عائدات القطاع نحو 215 مليون دولار العام الماضي.

وفي هذا الإطار أنشأت الحكومة العام 1997 المجلس الأعلى للسياحة الذي يرأسه رئيس مجلس الوزراء ويشارك فيه عدد من الوزراء المعنيين بالقطاع، وهو يهدف إلى وضع التشريعات واتخاذ الإجراءات اللازمة للنهوض بالقطاع. ويوجد حالياً نحو50 مشروعاً سياحياً قيد الإنشاء، كما يقول مدير عام الهيئة العامة للتنمية السياحية أنيس باحارثة.

يشدد **أنيس باحارثة** على أهمية النهوض بالسياحة باعتبارها من أهم الموارد الاقتصادية على مستوى العالم، ففي حين تنضب موارد أخرى نرى السياحة تشهد نمواً متزايداً عاماً بعد عام.

وتولي اليمن السياحة العربية اهتماماً خاصاً وهي توفر التسهيلات اللازمة إن على صعيد تسهيل الاستثمار أو تسهيل دخول السياح العرب إليها، الذين يشكلون الحصة الأكبر من السياح الوافدين إلى اليمن حيث استقبلت أكثر من 150 ألف سائح من دول الخليج العام 2004، أي ما نسبته 55 في المئة من العدد الإجمالي البالغ نحو 275 ألف سائح. ويتوقع **باحارثه** أن تزداد هذه الأرقام في الأعوام المقبلة، لافتاً إلى أن ذلك لم يكن ليتحقق لولا التسهيلات التي قدمتها اليمن، سواء على الحدود أو في الداخل.

إلا أن هذه الأرقام لا تزال متواضعة بالنسبة للمقومات الكبيرة للسياحة اليمنية والتي تتمثل بتنوع المنتج السياحي، لاسيما السياحة الثقافية التاريخية إذ تعتبر اليمن متحفاً طبيعياً يضم تراث حضارات تعود لثلاثة آلاف سنة قبل الميلاد. كما يمتلك اليمن مقومات عديدة في السياحة البحرية، والسياحة الجبلية، والصحراوية والبيئية، المتجلية في جزيرة سوقطرة والغابات الكثيرة المنتشرة في أنحاء البلاد كافة.

ويلفت **باحارثه** إلى أن الدولة تولي السياحة اهتماماً خاصاً، وهي توجه قدراتها نحو تنميتها. فبالإضافة إلى إنشاء المجلس الأعلى للسياحة، تم إنشاء هيئات خاصة تابعة لوزارة السياحة والثقافة، كهيئة التنمية وهيئة المدن التاريخية والآثار، ومجلس الترويج السياحي. وتعمل جميع هذه الهيئات لتطبيق سياسة موحدة للارتقاء بالسياحة.

ويشير إلى اعتماد اليمن على تجارب دول عربية كمصر، وتونس ولبنان التي قطعت شوطاً كبيراً في التنمية السياحية. وينوّه **باحارثة** بالتجربة المصرية بالنسبة للمنتجعات البحرية في كل من شرم الشيخ والغردقة، ويكشف النقاب عن مخططات في طور الإعداد لتنمية السياحة البحرية في اليمن لاسيما على شواطىء البحر الأحمر والبحر العربي بدءاً من الحدود مع المملكة العربية السعودية في منطقة نيدي وصولاً إلى منطقة بلومة في محافظة حضرموت، وكذلك في محافظة النهرا على حدود سلطنة عمان.

وحول توفّر المرافق اللازمة لتنمية السياحة، يقول **باحارثة** أن عدد الفنادق يبلغ 500 فندق بتصنيفات مختلفة، ويشير إلى وجود مشاريع قيد التنفيذ لبناء نحو 50 مشروعاً سياحياً ما بين فندق ومنتجع تقدر قيمتها بنحو 63 مليار ريال يمني (350 مليون دولار). ويقول أن اليمن يشهد حركة استثمارية نشطة تشمل استثمارات مشتركة يمنية-أجنبية أو أجنبية بالكامل. ويشير إلى بوادر استقطاب المزيد من الاستثمارات، ويعتبر أن قانون الاستثمار اليمني يوفر العديد من المزايا والحوافز التي تساعد في جذب الاستثمارات.

وتتضمن الخطط التنموية الهادفة لتحسين مستوى السياحة، التركيز على العنصر البشري، وينوّه **باحارثه** بالجهود الحثيثة التي تبذل لتطوير القدرات البشرية من خلال المعاهد الفندقية السياحية المتخصصة في كل من عدن وصنعاء. ويلفت إلى وجود كليات في كل من جامعة تعز وإب متخصصة في تهيئة كوادر محترفة للعمل في القطاع السياحي. ■

مدينة شبام

استضافت اليوم العالمي للسياحة

قطر تستهدف سياحة الرياضة والاعمال والتعليم

الدوحة–زينة أبوزكي

لا تغفل قطر فرصة تمكّنها من إلقاء الضوء على التطورات التي يشهدها القطاع السياحي فيها. فبعد عملية إعادة الإطلاق التي شهدتها الخطوط الجوية القطرية العام 1997 وتحولها من ناقلة إقليمية تسيّر رحلات إلى عدد محدود من الوجهات داخل الشرق الأوسط إلى شركة عالمية تصل إلى نحو 70 وجهة حول العالم والتي شكلت المحرك الأساسي في تطوير السياحة في قطر، أطلقت قطر الخطة الرئيسية لتطوير البنية التحتية السياحية بما فيها المطار والتي تمّ رصد نحو 18 مليار دولار لتنفيذها. وتعتمد قطر على ثلاثة مقومات لتصبح وجهة سياحية رفيعة المستوى كما هو مخطط، وهي سياحة الأعمال، التعليم والرياضة.

تسعى قطر لاستكمال بناء منشآتها الفندقية والرياضية تمهيداً لاستضافة الألعاب الآسيوية أواخر العام 2006 كما أنها تكثف جهودها الترويجية بهدف إظهار صورة قطر السياحية من خلال التركيز على المشاركة في الفعاليات السياحية العالمية واستضافتها، والتي كان أخرها مؤتمر قطر الوطني للسياحة الذي عقد في الدوحة بالتزامن مع يوم السياحة العالمي، وعقد بتنظيم مشترك بين منظمة السياحة العالمية والهيئة العامة القطرية للسياحة وهو جاء بعد استضافة قطر العام الماضي قمة السفر والسياحة الرابعة التي نظمها مجلس السفر والسياحة العالمي في أيار/ مايو من العام الماضي.

فرانجيالي: انجازات لافتة

أتى انعقاد المؤتمر ضمن احتفالات يوم السياحة العالمي الذي أقرّته منظمة السياحة العالمية في 27 أيلول/سبتمبر من كل عام، وهو التاريخ الذي تم فيه تبني ميثاق المنظمة العام 1970. وقد انعقد تحت شعار "السياحة والسفر: كما تخيلها **جوليز فيرن** وواقع القرن 21". و**جوليز فرن** هو مؤلف كتاب "حول العالم في 80 يوماً".

وأعرب أمين عام منظمة السياحة العالمية **فرانسيسكو فرانجيالي** في كلمته عن سروره لكون قطر أول دولة شرق أوسطية تستضيف هذا الاحتفال الدولي، ورحب بترشيح قطر لعضوية المجلس الإداري للمنظمة. وأشاد **فرانجيالي** بالإنجازات التي تشهدها قطر في صناعة السياحة لافتاً إلى أهمية مناقشة المخططات المستقبلية وإعادة النظر بالأمور التي تحد من السفر وتعيقه.

ونوّه **فرانجيالي** بانضمام قطر إلى قافلة الدول التي تراهن على السياحة لدفع عجلة الاقتصاد والازدهار الثقافي، مشيراً إلى أن نتائج العام 2005 تؤكد استمرار النمو الكبير في قطاع السياحة العالمي. فقد



جانب من الحضور



فرانسيسكو فرانجيالي

تراوحت نسب النمو للأشهر الأربعة الأولى من العام بين 17 في المئة في الشرق الأوسط و5 في المئة في أوروبا.

وأشار **فرانجيالي** إلى الأسباب التي يمكن أن تعيق النمو مثل أسعار النفط المرتفعة وعدم الاستقرار السياسي وخصوصاً في الشرق الأوسط والإرهاب وكذلك الكوارث الطبيعية. وتطرق إلى مسألة الإجراءات الأمنية الضرورية على الحدود والتي يجب التوفيق بينها وبين التسهيلات اللازمة للسفر.

الباكر: 1,4 مليون سائح العام 2010

ومن خلال المداخلة التي ألقاها، عرض الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية ورئيس مجلس إدارة الهيئة العامة للسياحة **أكبر الباكر** للخطة التي تتبعها قطر في تنمية قطاعها السياحي ودور الهيئة التي تقوم بتنظيم القطاع السياحي وإنشاء البنى التحتية وتطوير وسائل الترفيه وخلق بيئة متوازنة بالإضافة إلى التطوير والتنسيق والترويج للفعاليات الأساسية في قطر ودعمها محلياً وعالمياً. كما لفت **الباكر** إلى غنى قطر الثقافي، الطبيعي والتراثي، إضافة إلى أنها تمنح الزائر تجربة فريدة إن على مستوى الترفيه أو الأعمال. وأعلن أن هناك مفاوضات مع وزارة الداخلية لرفع الدول التي تمنح رعاياها تأشيرة الدخول مباشرة من المطار من 34 دولة إلى 60 دولة.

وأشار **الباكر** إلى أن قطر تسعى لاستقطاب 1,4 مليون سائح العام 2010 من خلال التركيز على السياحة الطبية، الرياضية والثقافية وسياحة المؤتمرات، لافتاً إلى أن قطر لديها الآن 3700 غرفة فندقية من فئة الخمس نجوم وسيرتفع العدد ليزيد على 7 آلاف غرفة العام 2007. وتحدث عن توجهات لتطوير المنتجعات السياحية التي عدّد أهمها كمنتجع الشاطىء الشمالي الذي يحتل مساحة 32 كيلومتراً مربعاً والمدينة الترفيهية وجزيرة اللؤلؤة اللتين تبلغ تكلفتهما 2,5 مليار دولار، مؤكداً أن قطر وضعت قوانيناً تسمح للمقيمين بالتملك في هذا المشروع، هذا فضلاً عن متحف الفنون الإسلامية ومكتبة قطر الوطنية ومتحف التصوير الفوتوغرافي وعدد كبير من المشاريع الرياضية.

وعرض للخطة الرئيسية لبناء المطار الجديد والذي من المتوقع أن ينتهي العمل به بالكامل العام 2015 بطاقة استيعابية تبلغ 50 مليون مسافر سنوياً، وهو أول مطار تمّ إعداده لاستقبال طائرة إيرباص A380 العملاقة. وختم بعرض لتطورات الخطوط القطرية والتي سيبلغ عدد محطاتها 70 محطة أواخر هذا العام، كما سيبلغ عدد أسطولها 110 طائرات العام 2015.

داليري: "ديموقراطية السفر"

بدوره عرض مدير تنبؤات التسويق والأبحاث في شركة إيرباص **جاي داليري** في مداخلته، لتطوّر النقل خلال القرن الماضي وتوقعات النمو لهذا القرن. واعتبر أن السفر في الماضي كان حاجة بينما اليوم بات متعة. ولفت **داليري** إلى الدور الذي تلعبه الكثافة السكانية في كل من الهند والصين التي تشكل 38 في المئة من إجمالي سكان العالم والبالغ عددهم 6,3 مليارات نسمة، لافتاً إلى النمو القوي الذي يشهده الناتج القومي نتيجة ذلك. وأضاف أنه من المتوقع أن يزيد عدد السكان في العالم ليبلغ 9 مليارات نسمة بحلول العام 2050 مما سيزيد 1,3 مليار مرشح للسفر خلال 20 سنة المقبلة.

وشرح **داليري** كيف تستطيع قطر أن تكون نقطة التقاء على شبكة خطوط الطيران

أرقام سياحية

بلغ عدد السياح على مستوى العالم نحو 763 مليون سائح العام 2004، ومن المتوقع أن يبلغ 900 مليون العام 2010 و1,5 مليار العام 2020.

وتشير التوقعات الى أن عدد السياح إلى الشرق الأوسط سيرتفع من 36 مليون العام 2004 إلى 54 مليوناً العام 2010 و106 ملايين العام 2020.



اكبر الباكر

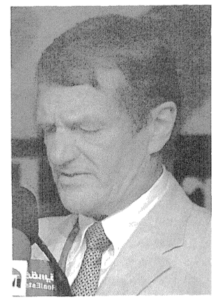
كما سنغافورة وهونغ كونغ بفضل موقعها، هذا فضلاً عن التوفير في المحروقات، ففي حين تحرق طائرة إيرباص A340-300 82 طناً في رحلة 6 آلاف ميل فإن الطائرة نفسها تستطيع أن توفر 6 أطنان إذا قسمت الرحلة إلى جزئين واتخذت من قطر محطة لذلك. ويرى داليري إن بطاقات الطيران الاقتصادي وبدء تشغيل الطائرة العملاقة إيرباص A380 التي ستخفض كلفة المقعد بنسبة 15 في المئة، سيساهمان في تحقيق ما وصفه بـ"ديموقراطية السفر".

ويؤكد **داليري** أن إحصاءات العام 2003 أظهرت سيطرة شركة الطيران الأميركية على حركة النقل الجوي، ففي حين تشكل حركة الطيران في أميركا 23 في المئة من إجمالي حركة العالم، لا تساهم آسيا إلا في 6 في المئة. وتوقع أن يشهد العام 2023 عملية إعادة توزيع دراماتيكية في الحصص لصالح الخطوط الآسيوية والشرق الأوسطية الأسرع نمواً، على حساب الخطوط الأميركية الناضجة. كما كشف **داليري** أنه بين العامين 2002 و2023 سيتم تسليم أكثر من 20 ألف طائرة منها نحو 3500 سيعاد تجديدها بالكامل. وسيتم تسليم الطائرات الجديدة بمعدل 830 طائرة سنوياً، كما عرض للطائرات التي تم تزيينها برسومات خاصة بالاحتفالات بالألعاب الأولبية الآسيوية في دورتها الـ 15 والتي تستضيفها قطر العام 2006.

عبد الغفار: ميزات فريدة للسياحة

وتناولت مداخلة الممثل الإقليمي للشرق الأوسط في منظمة السياحة العالمية **عمرو**





جاي داليري

عبد الغفار التحديات والفرص في التطور السياحي للشرق الأوسط، حيث عرض للإمكانيات التي تتميز بها السياحة في الشرق الأوسط، من المقومات الطبيعية والثقافية والدينية والأثرية.

ولفت إلى المكاسب التي حققتها المنطقة إذ استطاعت أن ترفع عدد السياح الوافدين إليها من 12 مليون سائح إلى 36 مليوناً خلال عشر سنوات وتحقيق نسبة نمو بلغت 20 في المئة في عدد السياح و22 في المئة في الإيرادات العام 2004. كما عرض عبد الغفار لبعض العوامل المؤثرة في تطوير القطاع في الشرق الأوسط مثال: تعافي الاقتصاد العالمي وارتفاع أسعار، بالإضافة إلى القضايا المتعلقة بالسياحة مباشرة مثل تحسين الخدمات، السلامة والأمان، الحوافز الاستثمارية، تطوير وتنويع المنتج، تحسين وزيادة النشاطات التسويقية العمل على التطوير المؤسساتي والشراكة بين القطاعين العام والخاص.

وتشير اتجاهات السياحة في الشرق الأوسط حسب عبد الغفار إلى زيادة الطلب، الاندماج بالعولمة من جهة والمحافظة على الثقافات المحلية من جهة أخرى، تطور التكنولوجيا الإلكترونية مع انتشار كبير لسياحة الترفيه، التشويق والتثقيف، مع التركيز على جذب السائح الآسيوي.

كما تطرق عبد الغفار إلى التحديات التي تواجه القطاع في المنطقة والمتمثلة بالمنافسة، تخصيص الميزانيات، تطوير التكنولوجيا، الدعم والتعزيز لإمكانيات القطاع وتحسين النوعية.

ويعدد عبد الغفار مجموعة نقاط استراتيجية يجب العمل عليها وهي خلق منتجات وخدمات جديدة ومتنوعة، مشاركة المجتمعات المحلية بالخطط وتنفيذها، تطوير شراكة بين الإداريين والعاملين، خلق قيمة للمنتج السياحي وتشجيع الاستثمار في البيئة الموجودة، معالجة عدم الاحترافية، تحسين الوعي عند السائح الوافد وزيادة حملات التسويق والترويج المركزة.

لبمان: ارتفاع أسعار النفط انعش السياحة الداخلية

وكان لموضوع تأثير أسعار النفط على السياحة مداخلة ألقاها المستشار الخاص لأمين عام منظمة السياحة العالمية **جيفري لبمان** اعتبر فيها أن التحكم هذه الأيام بالأزمة بات أسهل مما كان عليه في السبعينات والثمانينات. وعلى الرغم من تأثير النمو الحاصل في كل من الهند والصين، والمحافظة على التصدير من الشرق الأوسط يمكن أن تنخفض الأسعار مجدداً، لافتاً إلى أن السعر الحقيقي للبرميل لا يزال أقل مما وصل إليه في الفترة الماضية. ثم شرح **لبمان** أثر الصدمات النفطية السابقة على السياحة والتي غالباً ما كانت آثارها غير مباشرة.

وقال **لبمان**: "على الرغم من زيادة أسعار الوقود بنسبة 40 في المئة، فقد استمر النمو في السياحة على مستوى العالم. وكذلك الأمر بالنسبة للنمو في الشرق الأوسط الذي سجل أعلى معدلاته". ويخلص لبمان في مداخلته إلى أنه على الرغم من هذه الآثار وتلك المترتبة على الملاحة الجوية لا تزال أسعار النفط أقل مما كانت عليه قبل 30 عاماً، الأمر الذي سهّل السيطرة على الآثار المترتبة على السياحة حيث كانت النتيجة الانتقال إلى السياحة الداخلية وليس عدم السفر. كما تبين أن منطقة آسيا والمحيط الهادي والبلقان أكثر مقاومة للعوامل السياسية الاقتصادية، وأن الحركة داخل الشرق الأوسط لا تزال مزدهرة وأن الدول الفقيرة هي الأكثر تأثراً فيجب العمل على مساعدتها للنهوض بمرافقها السياحية.

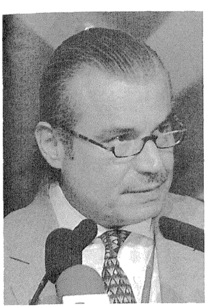
■■■

1,3 مليار مسافر خلال 20 سنة القادمة

■■

ازدياد حصة شركات الطيران الآسيوية والشرق أوسطية على حساب الشركات الأميركية

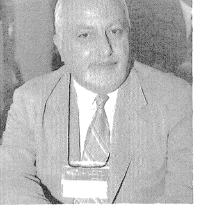
■■■


عمرو عبد الغفار

فلوك: الرياضية تنشط السياحة

وفي الختام، تحدّث المدير العام لمركز ASPIRE الرياضي **توماس فلوك** عن أثر الفعاليات الرياضية على السياحة في قطر. بداية عرف بالمركز كأكاديمية تعكس الرؤية الرياضية أطلقت في أيلول/سبتمبر 2004 ومهمتها إنشاء مؤسسات رياضية متطورة وتطوير قدرات الرياضيين. ثم تطرق **فلوك** إلى أهمية الرياضة في قطاع السياحة ومساهمتها في الدخل القومي العالمي بمليارات من الدولارات. وعدد **فلوك** تجارب بعض الدول مع استضافة أحداث رياضية كالبحرين. ولفت إلى أن الفعاليات الرياضية تساهم أيضاً في جذب الزوار إلى البلد وتخلق فرصاً استثنائية للإنفاق السياحي في هذه الدول. وأعلن أن دورة سيدني العام 2000 في أوستراليا، ساهمت في توليد دخل قدره 1,5 مليار دولار في حين بلغت العائدات السياحية المباشرة نحو 113 مليون دولار، حيث تم جذب 110 آلاف، سائح إضافي، كما عدّد لأهم المشاريع التي تقام في قطر استعداداً لاستضافة الألعاب الأولمبية الآسيوية التي تستضيفها الدوحة أواخر هذا العام. ■





رمزي رعد

رئيس TBWA/RAAD رمزي رعد:

"ماليزيا: آسيا الحقيقية" أفضل الحملات الإعلانية السياحية

عمّان - "الاقتصاد والاعمال"

لا يختلف اثنان على أهمية الإعلان والإعلام في الترويج في انتشار ونجاح أي منتج أو خدمة، إلاّ أن النجاح في هذا المجال يتوقف على معايير عدة لعل أهمها عدم تعارض المادة الإعلامية وطريقة تقديمها للجمهور مع ثقافته وتقاليده وقدرته على فهمها بما يحقق الهدف المطلوب منها.

وهناك كمٌ كبير من الإعلانات فشلت فشلاً ذريعاً بسبب خلل ما في أحد عناصرها، في حين شكلت إعلانات أخرى قصة نجاح وباتت نموذجاً يحتذى.

ونفّذت الحملة الإعلانية للسياحة الماليزية الشهيرة "ماليزيا: آسيا الحقيقية" وكالة الإعلان "TBWA" العالمية. وكانت هذه الحملة موضوع مداخلة لمدير الوكالة في الشرق الأوسط رمزي رعد الذي يشغل أيضاً منصب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لـ TBWA/RAAD خلال المؤتمر الاقليمي للإعلام السياحي والذي نظمته في عمّان مؤخراً منظمة السياحة العالمية ووزارة السياحة والآثار الأردنية.

في معرض شرحه للحملة يقول رمزي رعد: "كان من الضروري دراسة خلفية ماليزيا على أساس أنها وجهة رائعة، "متعددة الألوان"، علماً أن رسالة الحملة كان من الممكن أن تتماشى مع أي دولة أخرى. كما لحظت الدراسة أن ماليزيا لا تتميز بعلامة خاصة وأنها بحد ذاتها ليست علامة تجارية".

ويضيف رعد أنه حتى العام 1999 كانت ماليزيا لا تزال تفتقد لصورة محددة، عدا المقومات السياحية التقليدية التي تمتلكها كالشواطئ، النمط العمراني، النشاطات السياحية والثقافية المحلية. ويتابع: "كان شعار ماليزيا في الستينات "كل شيء هنا"، وفي السبعينات بات الشعار "نحن كل الألوان"، أما في الثمانينات فأصبح "ماليزيا الرائعة"، وفي التسعينات "لا تزال المكان الرائع"".

ويضيف رعد: "كان لا بد من الأخذ في الاعتبار موقع سنغافورة في السياحة الآسيوية والتي كانت تتخذ ما بين الستينات حتى التسعينات شعارات "نافذة إلى آسيا"، "آسيا الآن"، "مدينة النهضة في آسيا الجديدة" و"سنغافورة المفاجئة". وكذلك الأخذ في الاعتبار شعارات بعض شركات الطيران مثل "كاثي باسيفيك" وشعارها "قلب آسيا"، و"رويال بروناي" "تقديم أفضل ما في آسيا للعالم".

ويشرح رعد كيف بدأ التركيز على فكرة جديدة لحملة الترويج لماليزيا، من خلال العمل على تمييز المنتج، تطوير علامة مفضلة للمسافرين ولقطاع صناعة السياحة والسفر، التركيز على زيادة عدد الوافدين، تحديد شرائح السوق وإعادة إحياء العلامة.

ويقول: "رأينا في عدم تفرد ماليزيا بميزة معينة بسبب تنوعها العرقي، هو نقطة التميز التي يجب التركيز عليها. وكان البحث في ما تملكه ماليزيا من دون سواها على أن لا يتعارض مع ثقافتها وتقاليدها، وشكلت المفردة التي يجب أن تلخص ماليزيا هي الأهم. فتم تقسيم الرسالة الإعلانية لتتناول فرضية العلامة ونصت على الدعوة لزيارة ماليزيا التي تجمع تجارب عدة في وجهة واحدة".

وخرجت الفكرة إلى النور مركزة على عناصر أساسية عدة في بناء العلامة وهي:

- أغنية بلحن جميل ومغزى واضح وهي "ماليزيا، آسيا الحقيقية".
- نوع وطريقة كتابة الشعار، الفتيات الخمس اللواتي يشكلن الأعراق الرئيسية في ماليزيا.
- التحية الختامية (اليد على القلب) التي تعكس المشاعر الدافئة والصادقة.

■■■

ساهمت الحملة الإعلانية بزيادة عدد السياح من 8 إلى 15 مليون سائح

■■■

- إمكانية ترجمة الأغنية إلى لغات عدة من دون أن تفقد معناها وروحها.

ويلفت رعد إلى أنه من خلال هذه الحملة تم تحويل ماليزيا الى علامة تجارية، ومن ثم إحياء هذه العلامة.

ويضيف رعد أنه تم استخدام الرسالة لتخدم منتجات سياحية مختلفة فتم تفصيلها أحياناً للترويج لسياحة التسوّق وأحياناً أخرى للسياحة البيئية وغيرها.

ومع تأزم الاوضاع، يتابع رعد، بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر والأحداث الأخرى كحرب العراق ومرض السارس وتفجيرات جاكرتا، كان لا بد من تطوير الحملة للتركيز على أن ماليزيا بلد السلام والتسامح والتعايش بين كافة الأديان والأعراق. ويؤكد أن الحملة استطاعت أن تكرس ماليزيا كوجهة سياحية أساسية في الشرق الأقصى، كما ساهمت بزيادة عدد السيّاح من 8 ملايين سائح العام 1999 إلى 15 مليوناً العام 2004، وأن ترفع العائدات السياحية من 3 مليارات دولار إلى 8 مليارات دولار خلال الفترة نفسها.

ويشدد رعد على أهمية استمرارية الحملات الاعلانية لفترة زمنية كافية، مشيراً إلى أن فكرة "ماليزيا آسيا الحقيقية" بقيت خلال السنوات الست الأخيرة في صلب الحملات الإعلانية لترويج السياحة إلى ماليزيا، على الرغم من قيام مجلس السياحة الماليزي بتغيير وكالة الإعلان في بعض الأسواق. ■

شركة الصفاة القابضة خطة توسّع على كل الجبهات

أرست شركة الصفاة القابضة استراتيجية توسّع طموحة لاختراق عدد من الأسواق وقطاعات الاستثمار التي توفر فرصاً جدية وآفاقاً واعدة. والشركة قادرة بالفعل على تنويع محفظة استثماراتها في كثير من القطاعات، إذ تضم الشركة عدداً من الشركات التابعة المتخصصة أبرزها "الصفاة العقارية" و"الصفاة للسياحة والسفر" و"الصفاة الغذائية"، وهذه البنية الهيكلية والإدارية في الشركة الأم تمكّنها من وضع استراتيجية شاملة تقوم على مبدأ تكامل الأنشطة واختراق الأسواق بطريقة محترفة ومن زوايا مختلفة.

رئيس مجلس الإدارة في "الصفاة القابضة" **عبدالله المهيب** يقول: "إن العام الحالي كان عام الانطلاقة الفعلية والحقيقية لتنفيذ أهداف استراتيجية التوسّع جغرافياً وقطاعياً التي أقرتها الجمعية العامة العادية العام الماضي".

الاستثمار العقاري

في ظل الفورة العقارية التي تشهدها دول الكويت أسوة بالعديد من دول الخليج، تتبنى شركة الصفاة العقارية نظرة استراتيجية للقطاع العقاري في البلاد، ويقول رئيس مجلس الإدارة **مشاري الخالد**: "إن في جعبة الشركة عدداً من المشاريع والفرص العقارية متوسطة وطويلة المدى"، لافتاً إلى "أن "الصفاة العقارية" تفاضل بين المواقع المتاحة لانتقاء الأفضل منها والأكثر طلباً في السوق".

تحضر الشركة حالياً تُحضر لتنفيذ مشروع عقاري مميز داخل مدينة الكويت، ويعتبر **الخالد** في هذا السياق أن الكويت لاتزال بحاجة إلى مشروعات عقارية حيوية وهذا ما تدل عليه الفورة العقارية في البلاد.

"الصفاة للسياحة والسفر"

تنسحب استراتيجية التوسّع في شركة الصفاة القابضة بالطبع على قطاع السياحة والسفر الذي يشهد بدوره نمواً مطرداً في الكويت التي عادت لتحتل موقعها على الساحة الخليجية كبيئة جاذبة لرجال الأعمال والمستثمرين فيها، ومن خلالها إلى العراق التي تعد الكويت إحدى بواباته الاستثمارية إن لم يكن أهمها.


يوسف المباركي

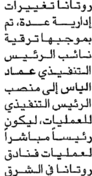
فقد أعلن رئيس مجلس إدارة شركة "الصفاة للسياحة والسفر" (التابعة) **يوسف المباركي** عن طموح الإدارة للتوسّع في أنشطة إضافية أبرزها الشحن والعلاج الطبي وعدد من القطاعات الأخرى المكملة. واعتبر **المباركي** أن الفترة الماضية كانت بمثابة فترة تحضيرية لإرساء استراتيجية الشركة ودراسة الأسواق والقطاعات والفرص الاستثمارية المتاحة، وكانت الدراسات مستفيضة للتعرف على الاحتياجات.

"الصفاة الغذائية"

بدورها انعقدت الجمعية العامة لشركة الصفاة الغذائية وتضمن تقرير مجلس الإدارة العديد من الخطط المستقبلية والطموحة لمواكبة تطورات نظام الصناعات الغذائية.

من أهم طموحات الشركة بحسب رئيس مجلس إدارتها **عزام الفليج** فتح آفاق التعاون مع جهات ومؤسسات وشركات تتمتع بالخبرة الدولية في المنطقة بهدف دعم الشركة، إضافة إلى التركيز على اقتناء أصول جيدة ومدرة للدخل تتناسب مع أغراض الشركة وتتوافق مع أنشطتها بهدف التوسّع في الأنشطة التشغيلية وتنويع مصادر الدخل وتوزيع المخاطر. ■

ترقيات إدارية في روتانا





من اليسار: سليم الزير، عماد الياس وعمر قدوري

أجرت مجموعة روتانا تغييرات إدارية عدة، تم بموجبها ترقية نائب الرئيس التنفيذي عماد الياس إلى منصب الرئيس التنفيذي للعمليات، ليكون رئيساً مباشراً لعمليات فنادق روتانا في الشرق الأوسط، كما تمت ترقية مدير العمليات في أبو ظبي والعين عمر قدوري إلى مدير العمليات في دبي والإمارات الشمالية.

الرئيس التنفيذي لسلسلة فنادق روتانا سليم الزير قال: "إن عماد الياس كان نائب الرئيس التنفيذي لمجموعة روتانا والمدير العام لفندق البستان روتانا منذ افتتاحه العام 1997، وقد ساهم بشكل كبير في افتتاح فنادق جديدة لـروتانا في المنطقة فضلاً عن توقيعه عدد من العقود لإدارة الفنادق".

وأضاف عن عمر قدوري قائلاً: "عمل قدوري مع فنادق روتانا لأكثر من 7 سنوات وحقق الكثير، خصوصاً في مجال افتتاح فنادق جديدة، فضلاً عن إدارته الناجحة للفنادق القائمة، وهو من المؤكد مستعد للتحدي الجديد في إدارة 8 فنادق في الإمارات الشمالية والإشراف على افتتاح فنادق جديدة من المقرر افتتاحها في المنطقة في المستقبل القريب".

"شربتلي" السعودية: مجمعان سياحيان في مصر

تعتزم مجموعة "عبد الرحمن شربتلي" السعودية، المالك الرئيسي للمجمع السياحي "سيتي ستارز القاهرة"، التوسع في السوق المصرية عبر إطلاق مشروعين سياحيين جديدين على غرار مجمع "سيتي ستارز" في القاهرة وشرم الشيخ.

وأشار عضو مجلس إدارة شركة "جولدن بيراميدز بلازا" الشريكة في مشروع "سيتي ستارز" حسن شربتلي أن دراسة المشروعين ستبدأ قريباً، موضحاً أن الشركة رفعت رأس مالها من 220 الى 400 مليون دولار.

وأكد شربتلي أن مشروع "سيتي ستارز"، الذي يضم 300 محل تم تأجيرها و200 آخرين تستكمل خلال عام، استطاع من خلال شركات تسويق عالمية جذب العديد من الماركات العالمية المشهورة من بينها سلسلة محلات "سبينيس" التي ستقيم هايبرماركت ضخمة على مساحة 14 ألف متر من المشروع.

وتجدر الاشارة الى أن تكلفة "سيتي ستارز القاهرة" وصلت إلى 800 مليون دولار، منها 220 مليوناً قروض من بنوك محلية.

إلى ذلك، أسست مجموعة "شربتلي"، بالمشاركة مع شركة "الأهلي" للتنمية العقارية والمستثمر العقاري أشرف فرج، "الشركة العربية للتنمية العقارية" برأس مال 250 مليون جنيه. وتدرس المجموعة حالياً عملية البدء بالمشروع السياحي التجاري "التجمع الخامس" في القاهرة الجديدة. أما بالنسبة للشركة الجديدة فهي تعتزم إقامة 4 مشاريع كبرى في القاهرة تجري حالياً دراسات الجدوى الخاصة بها.

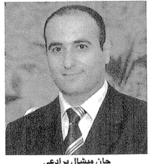
فندق الكورنيش أول فندق Fashion في الكويت

أضحت شركة أعمال القابضة في غضون سنوات قليلة إحدى كبرى شركات الاستثمار في قطاع الفندقية والضيافة في الكويت، وتمتلك الشركة مجموعة فنادق مريديان الكويت من بينها فندق Meridian Tower تصميم (Art+Tech) وسلسلة فنادق ريتز الكويت التي تمتاز بتصميم فنادق البوتيك (Boutique Hotels) إضافة إلى سلسلة مطاعم ريتز.

جديد شركة أعمال القابضة في عالم الفنادق كان افتتاحها مؤخراً فندق الكورنيش بتصميم (Art+Deco)، الذي يديره جان برادعي مدير إدارة تطوير الأعمال في الشركة. وهذا المنصب المزدوج لـ برادعي يستند الى خبرته في عالم الفنادق ولمساهمته في عملية تطوير الأعمال وتوسع الشركة بإنشاء فنادق جديدة.

يمكن وصف فندق الكورنيش بـ "المنتجع البحري" نظراً لإطلالة كل غرفه على البحر ويقول البرادعي: "إن الكويت دخلت عصراً جديداً في صناعة الضيافة بافتتاح فندق الكورنيش الذي يعد أول فندق من طراز فنادق "الفاشن" (Fashion)".

وتتميّز كافة مرافق الفندق بما فيها الغرف بمواصفات "تصميم الفاشن" مثل السرير الفاخر والبياضات، والألوان وأعمال الديكور واللمسات الفنية التي تسبغ على الفندق جمالية تصميم (Art+Deco)، إضافة إلى غرف الملابس الخاصة (Dressing rooms) داخل الأجنحة. ويتضمّن الفندق مطاعم فاخرة ونادياً صحياً؛ "إنها منشأة متطورة تمنح ضيوفنا في الكويت خياراً حقيقياً للإقامة المميزة وما يرافقها من خدمات وتجهيزات راقية"، كما يقول البرادعي.



جان ميشال برادعي

ويضيف: "صُمم الفندق أيضاً وفق فلسفة سياحة الأعمال، باعتبار أن الكويت تعتبر إحدى عواصم الأعمال في المنطقة. حيث جهزت كل الغرف بخدمة الإنترنت عالية السرعة، بالإضافة إلى مركز رجال الأعمال، وموقعه على بعد أمتار من أشهر مراكز التجارة والتسوّق في الكويت".

ويقول برادعي أنه بافتتاح "الكورنيش"، تكون أعمال القابضة قد خطت خطوة مهمة في ستراتيجيتها لتطوير الفنادق التابعة لها والتي تشمل إنشاء نحو 350 غرفة جديدة ضمن 6 مشاريع فندقية تقرر اكتمال العمل بها في نهاية العام الحالي.

إطلاق شركة بنادر للفنادق وطرح أسهمها للاكتتاب العام

المؤتمر الصحفي

أعلنت اللجنة التأسيسية لشركة بنادر للفنادق عن طرح أسهم الشركة للاكتتاب العام، برأس مال 15 مليون دينار بحريني، أي ما يوازي نحو 40 مليون دولار، بقيمة اسمية 100 فلس بحريني للسهم الواحد. وقد خصص 60 في المئة من الأسهم للمؤسسين، فيما طرحت نسبة 40 في المئة المتبقية للاكتتاب العام. تولت إدارة الاصدار شركة كي بي ام جي، واعتمد بنك البحرين والكويت لتسويق الاكتتاب.

وقال رئيس اللجنة التأسيسية للشركة **عبدالله حسن بوهندي** إن الشركة تهدف إلى إنشاء فندق وشقق مفروشة من فئة الأربع نجوم، وستتولى إدارته إحدى الشركات المتخصصة والمعروفة في هذا المجال. ويتكون المشروع من برج يقع في مواجهة ساحل البحر ويتألف من 20 طابقاً، ويضم 180 غرفة، إضافة إلى 70 شقة بمساحات مختلفة. وسيوفر المشروع بحسب بوهندي جميع الخدمات الفندقية، من نادٍ ومطعم ومرافق صحية ورياضية، إضافة إلى قاعات لتنظيم الحفلات والإجتماعات، ومركز لرجال الاعمال. وسيتم تخصيص ثلاثة إلى أربعة طوابق كمواقف للسيارات. ومن المتوقع انتهاء الاعمال فيه في نهاية العام 2007.

وبالنسبة للجدوى الاقتصادية للمشروع، قال **بو هندي** إن القطاع السياحي في المملكة يشهد نمواً ملحوظاً ويوفر العديد من الفرص الاستثمارية. ولفت إلى دراسة أعدتها شركة تي آر آي هوسبيتاليتي كونسلتنغ أكدت أن أرباح القطاع الفندقي ذات الأربع نجوم تضاعفت منذ العام 1988، وأن عدد الغرف المتوفرة ارتفعت بنسبة 109 في المئة.

وأكد **بو هندي** أنه سيتم إدراج الشركة في سوق البحرين للأوراق المالية فور إقفال الاكتتاب العام.

يذكر أن عدد المؤسسين في الشركة يبلغ نحو 160 مؤسساً، من بينهم شركة البحرين للملاحة والتجارة الدولية وتبلغ حصتها العينية نحو 3 ملايين دينار، الشركة المتحدة للفنادق، شركة روتانا لادارة الفنادق، شركة البحرين للسياحة، شركة الاستثمارات الوطنية، الشركة العامة للتجارة وصناعة الأغذية، شركة فنادق غلوبال، الاقتصادي يوسف عبدالله أمين، ، شركة إيرينتا إنترناشونال ميدل إيست، مجمع البحرين للأسواق الحرة، مؤسسة الخليج للأستثمارات والتجارة، شركة الاستثمارات العائلية المحدودة، ش.م.ب، شركة يوسف خليل المؤيد وأولاده ومجموعة بانز ش.م.ب.

"جنرال ميديتيرينيان هولدينغ" تباشر بناء "هيلتون" وسط بيروت



مشروع فندق هيلتون في وسط بيروت

أطلقت مجموعة جنرال ميديتيرينيان هولدينغ، التي يرأس مجلس ادارتها رجل الاعمال **نظمي اوجي**، عبر إحدى شركاتها التابعة "العقارات والأبنية" مشروع فندق "هيلتون" في وسط بيروت التجاري، علماً أن المجموعة تمتلك فندق "لو رويال" في منطقة الضبية.

المدير العام المساعد في شركة "العقارات والأبنية" **ناثر أوجي** قال لـ"الاقتصاد والأعمال" إن المشروع الذي سينجز منتصف العام 2006، هو عبارة عن فندق من فئة 5 نجوم مؤلف من 160 غرفة، ويقوم على عقار مساحته نحو 2000 متر مربع، أما المساحة المبنية فتصل إلى نحو 25 الف متر مربع، ومن المتوقع أن يؤمن هذا المشروع نحو 300 فرصة عمل، وتبلغ حجم الاستثمارات فيه نحو 75 مليون دولار".

ويشدد **أوجي** على أهمية موقع المشروع الذي يقع في شارع "افنيو بارك" بين منطقة عين المريسة ووسط بيروت التجاري التي تشهد حركة عقارية نشطة، خصوصاً على صعيد القطاع الفندقي، ما يسهم في رفع الجدوى الاقتصادية للمشروع.

ويوضح أن التصميم الداخلي سيتولاه المهندس الفرنسي "ريتشادر بيدوزي" "Richard Peduzzi" مدير أكاديمية الفنون الجميلة في روما. أما التصميم الهندسي العام فيتولاه مكتب المهندس الفرنسي "كلود مونتفورت" "Claude Montfort" على أن تتولى شركة Butec اللبنانية تنفيذ أعمال المقاولات.

مشروع سياحي في اليمن بين أوراسكوم و"هايل سعيد"

أعلنت شركة "أوراسكوم للفنادق" أنها ستقوم بتطوير مشروع قرية سياحية متكاملة في جزيرة كمران" اليمنية بالتعاون مع مجموعة "هائل سعيد أنعم" الشريك الرئيسي في المشروع.

ويضم المشروع مجموعة من الفنادق والشاليهات والمنتجعات السياحية إضافة الى تأهيل مطار وميناء للقوارب السياحية.

يذكر أن مجموعة "سواريس" المصرية تمتلك 65 في المئة من أسهم الشركة، بينما تمتلك الشركة التجارية الدولية للاستثمار 1 في المئة، في حين أن 17 في المئة من أسهمها قابلة للتداول في البورصة، وبلغت أرباحها في العام 2004 نحو 14,727 مليون دولار. وبعد الاعلان عن المشروع ارتفع سهم الشركة، التي يرأس مجلس إدراتها **سميح انسي سواريس**، بنسبة 5 في المئة في تعاملات البورصة.

عملية تخصيص

الجمهورية التونسية

شركة سوسة سنتر
إعلان طلب عروض دولي

التفويت في 99،93 % من رأس مال شركة سوسة سنتر

في نطاق سياسة الدولة الرامية إلى التخلي عن القطاع التنافسي غير الاستراتيجي، يعتزم مساهمو شركة سوسة سنتر التفويت في 99،93 % من رأس مال الشركة المالكة للمركّب السياحي "سوسة سنتر بوجعفر".

يستطيع المتعهدون اللذين يهمهم الأمر اقتناء ملف طلب العروض مقابل الاستظهار بوصل تحويل بنكي بمبلغ خمسمائة دينار 500 د غير قابل للاسترجاع بحساب شركة سوسة سنتر رقم (89 788 8 – 013699 – 002 500 10) بفرع للشركة التونسية للبنك بسوسة و ذلك لدى **الوزارة الاولى – الادارة العامة للتخصيص – 4، نهج ابن نديم– 1073–تونس.**

ويستطيع كل متعهد زيارة الشركة، الكائنة بسوسة، طيلة أيام الأسبوع أثناء ساعات العمل مصحوبا بكراس الشروط وذلك حسب موعد مسبق مع الرئيس المدير العام أو من ينوبه.

ترسل العروض مصحوبة بكراس الشروط و الوثائق المطلوبة بواسطة البريد عن طريق طرود مضمونة الوصول إلى **الوزارة الأولى – الإدارة العامة للتخصيص – 4 نهج ابن النديم – 1073 مونبليزير تونس.**

يجب أن لا يحمل الظرف الخارجي اسم أو تعريف المتعهد، ويجب أن يكتب فوق الظرف : "لا يفتح، طلب عروض متعلق باقتناء 99،93 % من راس مال شركة سوسة سنتر.

حدد آخر أجل لقبول العروض **يوم الاربعاء 30 نوفمبر 2005 على الساعة الخامسة مساءً.**

يؤخذ ختم مكتب الضبط بالإدارة العامة للتخصيص بعين الاعتبار ويرفض كل ملف تعهد يصل بعد الأجل المحدد أو منقوص الوثائق والمعلومات المطلوبة.

الادارة العامة للتخصيص : الهاتف : 467 282 (71) 216– فاكس : 675 281 (71) 216
شركة سوسة سنتر : الهاتف : 226 226 (73) 216 – فاكس : 533 227 (73) 216

مشاريع بكلفة تفوق 5 مليارات دولار الاستثمار الخاص في الموانئ

بيروت - رنا نمور

تشهد البلدان العربية، خصوصاً الخليجية منها، فورة في صناعة الموانئ، لا تقل شأناً عن تلك المتعلقة بصناعة المطارات (راجع العدد 309 من "الاقتصاد والأعمال"). فانفتاح الأسواق العربية على العالم الخارجي، واستعداد بعضها إلى الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، فضلاً عن الاتفاقات التي وقعتها بعض الدول مع الولايات المتحدة الأميركية والاتحاد الأوروبي، وانفتاحها التجاري على أسواق كبيرة في آسيا، كالصين والهند واليابان. كل هذه العوامل جعل حجم التجارة العربية يزداد باطراد، وبشكل يفوق طاقة الموانئ العربية لا سيما في مجال الحاويات، وهو الامر الذي دفع بالعديد من الحكومات العربية إلى إطلاق مشاريع ضخمة لتوسعة أو بناء الموانئ. وطرحت هذه المشاريع، التي تقدر تكاليفها بأكثر من 5 مليارات دولار، تحدياً آخر تمثل في قدرة الحكومات على التمويل، فلجأ بعضها إلى فتح هذا القطاع أمام القطاع الخاص، ودعوته إلى الاستثمار في إنشاء الموانئ وإدارتها.

احتلت منطقة الشرق الأوسط المرتبة الثالثة عالمياً في معدل نمو نقل الحاويات، بعد منطقتي الشرق الأقصى وأوروبا الشرقية، اذ بلغ المعدل نحو 18,4 في المئة في العام 2004، في حين لم يتعد المعدل العالمي 13,3 في المئة، كما جاء في دراسة لـDrewry Shipping Consultants. وقدّرت سلطة موانئ دبي نسبة النمو، خلال العقدين الماضيين، بنحو 8,7 في المئة سنوياً، وبنحو 10 في المئة خلال السنوات الثلاث الأخيرة.

ولمواجهة هذا النمو المتسارع في نقل الحاويات، برزت في المنطقة العربية مشاريع ضخمة في بناء الموانئ، قدر حجم الاستثمارات فيها بنحو 5 مليارات دولار. وأبرز هذه المشاريع مشروع بناء ميناء جبل علي في دولة الامارات العربية المتحدة بقيمة 1,400 مليون دولار، ومشروع ميناء بوبيان في الكويت بقيمة 1,200 مليون دولار، ومشروع ميناء خليفة بن سلمان في البحرين بقيمة 1,000 مليون دولار، ومشروع ميناء راس لفان في دولة قطر بقيمة مليون دولار، ومشروع تطوير ميناء صلالة في عمان بقيمة 300 مليون دولار.

وفي ما يلي جولة على أبرز المشاريع العربية في مجال صناعة الموانئ:

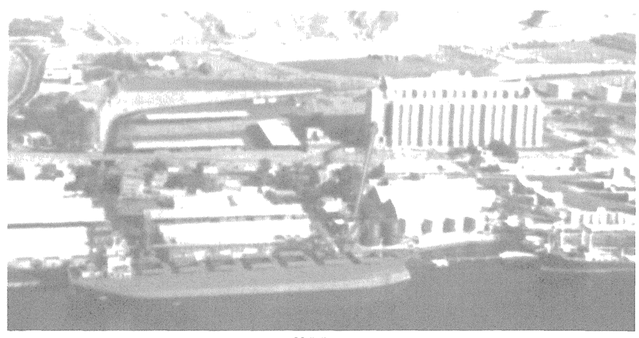
الإمارات: توسعة ميناء جبل علي

وضعت ادارة موانئ دبي العالمية خطة توسع طموحة لميناء جبل علي، تمتد لغاية العام 2020 وتنقسم الى 14 مرحلة. تستهدف الخطة رفع طاقة المناولة الى أكثر من 14,2 مليون حاوية نمطية العام 2010 مقارنة بنحو 6,4 ملايين حاوية العام الماضي. وتقدر تكاليف التوسعة بنحو 250 مليون درهم (نحو 68 مليون دولار).

وفي هذا السياق قامت مؤخراً موانئ دبي العالمية بتوقيع عقد بقيمة 1,85 مليار درهم (نحو 503 ملايين دولار) مع شركة "جان دي نل"، الاوروبية لتنفيذ المرحلة الاولى من توسعة محطة الحاويات الثانية في الميناء والتي تتضمن زيادة السعة التخزينية لعمليات مناولة الحاويات بنحو 5 ملايين حاوية، إضافة الى زيادة 2,5 كيلومتر في ارصفة الميناء. وتنقسم هذه المرحلة بدورها الى خمس مراحل بكلفة اجمالية تبلغ 5 مليارات درهم. وقال رئيس مجلس ادارة موانئ دبي العالمية **سلطان احمد بن سليم**، ان نحو 2200 شركة عاملة في المنطقة الحرة في جبل علي ستشهد نمواً كبيراً خلال السنوات المقبلة، ما يحتم علينا ايجاد حلول مناسبة



ميناء جبل علي



ميناء العقبة

لاستيعاب التوسع المتوقع.

وعلى صعيد آخر، اعلن عن مشروع لتطوير ميناء خورفكان في الساحل الشمالي للامارات بقيمة 50 مليون دولار.

مصر: توسعة ميناء شرق بور سعيد

في مصر، التي ارتفع عدد الحاويات في موانئها الـ 15 بنسبة 27,4 في المئة، من 2,3 مليون حاوية في العام 2003، إلى 2,9 في العام 2004، كشفت تقارير وزارة النقل المصرية مؤخراً أن مصر ستنفق خلال الأعوام المقبلة نحو 345 مليون دولار لزيادة طاقة الموانئ من نحو 70 مليون طن سنوياً الى 190 مليوناً سنوياً بحلول العام 2010.

وبدأت الحكومة المصرية خطواتها التوسعية، خلال شهر آب / أغسطس الماضي، بتوقيع عقدين لإنشاء مشروعين أساسيين في ميناء شرق بور سعيد بقيمة 170 مليون دولار. يشمل العقد الأول إنشاء المرحلة الثانية من رصيف الحاويات للميناء بتكلفة 120 مليون دولار من جانب قناة السويس، ومن المقرر الانتهاء منه في نهاية العام 2008. ويتضمن المشروع الثاني إنشاء أول محطة تموين للسفن القادمة الى ميناء شرق بور سعيد، باستثمارات تصل الى 50 مليون دولار.

قطر: ميناء جديد

قدر معدل نمو حركة المناولة في قطر خلال العام الماضي بنسبة 33 في المئة مقارنة بالعام 2003. وخلال الفترة نفسها ارتفع عدد السفن القادمة بنسبة 10 في المئة، كما شهدت الصادرات قفزة غير مسبوقة بنسبة 259 في المئة، مقابل معدل نمو بنسبة 13 في المئة لحركة الواردات.

هذا النمو في حركة الموانئ، دفع الحكومة القطرية إلى وضع خطة لإنشاء ميناء جديد في الدوحة، من المتوقع أن يستوعب 3 ملايين حاوية سنوياً، مقارنة بـ 100 ألف حاوية حالياً. والميناء الجديد سيتم تشييده في عرض البحر على مسافة 4 كيلومترات شرق مطار الدوحة الدولي الحالي، ويرتبط باليابسة عبر جسر طوله 8,5 كيلومترات. كما يشمل المشروع أيضاً إنشاء أول منطقة حرة في البلاد تشكل صلة وصل بين ميناء الدوحة الجديد ومطار الدوحة الدولي. إلى ذلك، أعلنت شركة قطر للبترول عن مشروع لتطوير وتوسعة ميناء راس لفان، بتكلفة تصل إلى مليار دولار.

الأردن: ميناء بري في معان

أعدت سكة حديد العقبة دراسة لإنشاء ميناء بري في مدينة معان جنوب الأردن، بهدف تخفيف الضغط عن ميناء العقبة. وقد توقعت الدراسة أن يشهد الميناء نمواً في عدد الحاويات بنسبة 7,5 في المئة خلال السنوات الـ 26 المقبلة، وهي المدة التشغيلية للميناء الجديد. وأشارت الدراسة إلى أن ميناء معان البري التي تقترح إنشاءه ستتوفر فيه كافة التجهيزات المتعلقة بالمناولة وتأمين المستودعات اللازمة للتخزين لفترات طويلة.

واقترحت الدراسة خيارين لنقل الحاويات بين ميناء العقبة والميناء الجديد. يعتمد الخيار الأول على نقل 200 ألف حاوية بواسطة قطارات، بمعدل قطارين في اليوم (تزداد إلى 4 قطارات في السنة الثانية) وكلفة هذا الخيار 60 مليون دينار. ويعتمد الخيار الثاني على نقل 400 ألف حاوية، يتم نقل 317 ألفاً منها بالقطارات بمعدل 8 قطارات في اليوم، وبكلفة 112 مليون دينار.

وأعلن مدير عام مؤسسة الموانئ الادارية أن الحكومة الأردنية تتجه إلى خصخصة مؤسسة الموانئ، وأن لجنة مختصة بدأت إعداد دراسة تفصيلية حول جدوى الخصخصة.

البحرين: ميناء بمليار دولار، باستثمارات حكومية وخاصة

تتجه حكومة البحرين، إلى إشراك القطاع الخاص في تمويل إنشاء ميناء خليفة بن سلمان الذي تقدر تكلفته الإجمالية بمليار دولار، والذي من المتوقع أن تصل طاقته الاستيعابية إلى 234 ألف حاوية سنوياً. فإضافة إلى إعلانها رصد 308 ملايين دولار لتمويل المشروع، أعلن أن لجنة المرافق العامة

■■■

نمو نقل الحاويات في المنطقة بنسبة 10٪ خلال السنوات الثلاث الماضية

■■■

في المملكة عقدت في حزيران / يونيو الماضي اتفاقية مع البنك الإسلامي للتنمية قيمتها 46 مليون دولار ومدتها 13 سنة لتشييد مباني ميناء خليفة بن سلمان. كما أعلن عن اتفاقية أخرى عقدت بين حكومة البحرين والصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية يؤمن بموجبها الصندوق قرضاً بقيمة 59,94 مليون دولار للمساهمة في استكمال تنفيذ البنية الأساسية للمشروع. وقد تعهدت الدولة تأمين المبلغ المتبقي من مواردها الخاصة أو من خلال استقطاب الاستثمارات الخاصة محلياً واقليمياً.

العراق: بدء تنفيذ ميناء كبير في البصرة

كشف وزير النقل العراقي في أيلول / سبتمبر الماضي، عن بدء استقبال العروض المتعلقة بإنشاء ميناء البصرة الكبير على ساحل الفاو. وقال أن هذا الميناء سيكون واحداً من أكبر موانئ المنطقة، إذ سيتكون من 100 رصيف متخصص، وسيتم تنفيذه على مراحل عدة، تشمل الأولى إنشاء 11 رصيفاً بكلفة 6,5 ملايين دولار. وتتضمن المرحلة الثانية إنشاء 10 أرصفة، ثمانية منها للحاويات وإثنان للرافعات وكلفتها 66 مليون دولار. أما المرحلة الثالثة فتشمل إكمال الأرصفة الباقية وتنظيف الموقع ونصب محطات للماء وربط الميناء بشبكة من الطرق وتبلغ كلفة هذه المرحلة 5,77 ملايين دولار.

وأعلنت الوزارة أن تمويل المشروع لا يعتمد على الدول المانحة، بل على رؤوس أموال العراقيين الموجودة خارج العراق، مشيرة الى ان تنفيذ المشروع سيبدأ في تشرين الثاني / نوفمبر الجاري.

الكويت: اشراك القطاع الخاص في بناء وتشغيل ميناء بوبيان

وفي خطوة وصفت بالجريئة، وافق مجلس الوزراء الكويتي، مؤخراً، على دراسة قدمتها الشركة الكويتية للاستشارات والاستثمار تتعلق بمشروع بناء ميناء بوبيان في شمال البلاد. وتلحظ الدراسة دوراً للقطاع الخاص في تمويل وإدارة الميناء الجديد. وذكر أن الحكومة ستتولى تمويل الجزء الأكبر من عملية إنشاء البنية التحتية للمشروع التي تقدر تكلفتها الإجمالية بنحو 345 مليون دينار، منها 305 ملايين من الحكومة و40 مليون دينار يتم تمويلها من قبل القطاع الخاص وفقاً لنظام B.O.T.

وكان الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية أعلن في وقت سابق أنه سيتم تأسيس شركة لإدارة الميناء والإشراف الكامل على تشغيله، إضافة إلى توليها عملية تطوير جزيرة بوبيان. وأوضح أن 30 في المئة من رأس مال الشركة سيخصص لمشغل خارجي عالمي للاستفادة من الخبرة والكفاءة الفنية العالمية، و40 في المئة للقطاع الخاص، و30 في المئة للمستفيدين ومستخدمي الموانئ، كشركات النقل والتجارة والشركات ذات العلاقة بالموانئ. وقدر أن يبلغ العائد على الاستثمار في المشروع نحو 14,5 في المئة.

ومن المتوقع، حسب الدراسة، أن يتم البدء الفعلي في تنفيذ المشروع خلال كانون الأول / ديسمبر المقبل، وأن يتم تشغيل أول رصيف فيه العام 2008، وأن تبلغ طاقته الاستيعابية عند اكتماله نحو 2,5 مليون حاوية سنوياً.

سلطنة عُمان: توسعة ميناء صلالة

في إطار تطوير وتوسعة ميناء صلالة للحاويات، وقعت حكومة سلطنة عمان خلال نيسان / أبريل الماضي اتفاقية قرض مع الصندوق العربي للانماء الاقتصادي والاجتماعي تحصل بموجبها السلطنة على مبلغ 28,6 مليون ريال عُماني (نحو 73 مليون دولار) لتمويل جزء من المشروع، الذي تبلغ تكلفته الإجمالية نحو 106,25 ملايين ريال عُماني (ما يوازي 300 مليون دولار أميركي). وتتولى الحكومة العمانية والصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية والبنك الإسلامي للتنمية تمويل الجزء المتبقي من تكلفة المشروع، فيما تتولى شركة صلالة لخدمات الموانئ تمويل تكلفة تجهيزات الميناء التي تقدر بنحو 31 مليون ريال عُماني.

وفي سياق مواز، اختارت الحكومة العمانية، في بداية أيلول / سبتمبر الماضي، شركتي "رويال هاسكونينغ" الهولندية، و"خطيب وعلمي" اللبنانية لوضع تصاميم لتطوير ميناء دقم التجاري على طراز عالمي. وتقدر تكلفة المشروع بين 400 و500 مليون دولار أميركي. كما وقعت مؤسسة خدمات الموانئ وشركة "بريكو" الهولندية على مذكرة تفاهم للقيام بإعداد دراسة جدوى اقتصادية لإنشاء حوض عائم في محافظة مسقط لإصلاح السفن صغيرة ومتوسطة الحجم والتي تزيد حمولتها علـى 10 و15 الف طن. ■

■■■

القطاع الخاص يُشارك في الإنشاء والتشغيل والإدارة

■■■

الإمارات العربية المتحدة: تجربة فريدة في إدارة الموانئ

لا يقتصر التطور الملحوظ في صناعة الموانئ في الإمارات العربية المتحدة على إنشاء مشاريع جديدة أو تحديث الموانئ الحالية فقط، بل تخطى ذلك إلى تقديم تجربة فريدة تتعلق بالإدارة التجارية لبعض موانئ المنطقة والعالم.

وفقاً لتصريحات المدير التنفيذي لموانئ دبي العالمية محمد شرف، فقد بلغت استثماراتها في ثمانية موانئ، من خمسة عشر ميناء تديرها حول العالم، في السنوات الثلاث الماضية نحو 550 مليون دولار. وجاء تصريح شرف في سياق إعلان سلطة موانئ دبي وموانئ دبي العالمية، في نهاية شهر أيلول/سبتمبر الماضي، عن اندماجهما لتشكيل احد أكبر مشغلي الموانئ على مستوى العالم، بإسم "موانئ دبي العالمية"، والتي تدير موانئ في الشرق الأوسط وآسيا وأوروبا وأوستراليا وأميركا اللاتينية.

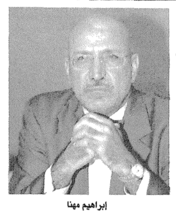
والجدير ذكره أن شركة موانئ دبي العالمية فازت، في حزيران / يونيو الماضي، بعقد إدارة ميناءي الحاويات والمعلا في عدن في اليمن، تلتزم بموجبه شركة دبي العالمية بعملية تطوير الميناء وأحواض السفن، إلى جانب إنشاء وتشغيل وتطوير قرية الشحن وتنفيذ الحوض الجاف لصيانة السفن وغيرها من المشاريع العملاقة، الأمر الذي من شأنه تسريع وتحفيز نمو مشروعات القطاع الخاص والاستثمار في المنطقة الصناعية والمنطقة الحرة. ووفقاً لعقد الامتياز، من المتوقع أن تحقق شركة دبي زيادة في عدد الحاويات القادمة إلى الميناء إلى 700 ألف حاوية في السنة الأولى، وإلى 900 ألف حاوية في السنة الثانية، لتصل إلى 1,5 مليون حاوية في السنة الثالثة، مقارنة بـ 300 ألف حاوية كان الميناء يستقبلها. وتدفع الشركة بموجب العقد إلى الحكومة اليمنية نحو 404 ملايين دولار خلال 30 عاماً، هي عبارة عن ثمن المعدات وإيجار الأرض وعائدات للدولة من رسوم الحاويات.

شركة مهنا تصدر تصنيفاً لشركات التأمين

أصدرت شركة مهنا، مؤخراً، الطبعة الرابعة من دليل تصنيف شركات التأمين العربية، ويتضمن تصنيف 88 شركة تمثل 45 في المئة من أقساط التأمين في العالم العربي والبالغة 8,5 مليارات دولار في العام 2004.

وكانت الشركة نظمت ورشة عمل شارك فيها عدد من المهتمين بالقطاع وتحدث فيها مدير الشركة الخبير الأكتواري **إبراهيم مهنا** عن برنامج الورشة وفوائدها. ومن المتوقع أن تنظم الشركة ورشة مماثلة في عمّان في 19 تشرين الثاني/ نوفمبر الجاري بدعوة من الاتحاد الأردني لشركات التأمين.

وتضمنت ورشة العمل عرضاً للمناهج الفنية المعتمدة في تصنيف شركات التأمين حيث أوضح **مهنا** أن مناهج التصنيف تعتمد على 20 معياراً مالياً ضمن المجموعات التالية: تحليل مستوى الاكتتاب، تحليل مستوى إعادة التأمين، تحليل الموجودات والسيولة، تحليل النتائج الفنية وغير الفنية وتحليل مستوى الاحتياطي.



إبراهيم مهنا

أما المعايير غير المالية التي يتضمنها التصنيف فهي 10 معايير، قال مهنا، ومن أهمها قوة الشركة التنافسية، وشفافيتها وحجم محفظتها التأمينية.

زوريخ لتأمينات الحياة في مركز دبي المالي العالمي

حازت شركة زوريخ لتأمينات الحياة Zurich International Life على الترخيص من مركز دبي المالي العالمي كمزود "خدمات تأمين مساندة"، وذلك بعد موافقة سلطة دبي للخدمات المالية.

وسيدعم هذا التواجد عمليات الشركة في دولة الإمارات حيث ترغب شركة زوريخ لتأمينات الحياة بتركيز إدارتها لأعمال تأمينات الحياة في المنطقة في كل من جزر مان ودبي وذلك لتركّز جهودها بشكل أكبر على خدمة الزبائن. وستشغل الشركة الجديدة منذ مطلع العام 2006 الطابق السادس من الجناح الشرقي لمبنى Gate في مركز دبي المالي العالمي.

وتعتبر المزايا الرئيسية لهذه الخطوة في كونها تمكّن الشركة من تقديم أوقات عمل أكثر لتلبية احتياجات الزبائن، والإفادة من الفارق في التوقيت بين الشرق الأوسط والشرق الأقصى.

أما اختيار الشركة لمركز دبي المالي العالمي فيكمن في المواصفات الخاصة التي تسهل إدارة العمليات المكتبية مع ما يتمتع به المركز من بنية تحتية معلوماتية بمقاييس عالية وإمكانية الوصول إلى أكبر شريحة ممكنة من الاختصاصيين المؤهلين والمتعلمين بالإضافة إلى كونه مركزاً مالياً رئيسياً في المنطقة.

فريق عمل جديد لـ GE Insurance Solutions

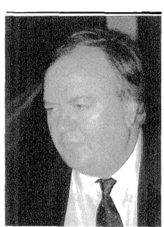
توقعت شركة GE لحلول التأمين GE Insurance Solutions أن تصبح سوق التأمين في الشرق الأوسط أحد أكبر مواطن النمو لتأمينات الحياة والصحة في السنوات الخمس المقبلة. وهي تخطط في ظل هذه التوقعات، لأن تبني على خبرتها التي تصل إلى 40 عاماً في المنطقة وعلى موارد فريق عملها في الشرق الأوسط الذي عين مؤخراً لخدمة هذه السوق المتسارعة النمو.

رئيس قسم الحياة والصحة في شركة GE لحلول التأمين **بيتر إيليوت Peter Elliott** قال إن المنطقة تقدم فرصاً مهمة من خلال سوق الصحة المقدرة بنحو 290 مليون دولار العام الماضي مع إمكانية نمو تصل إلى 800 مليون دولار في العام 2010 أي بمعدل زيادة 20 في المئة.

وأضاف: "إن معدلات النمو في المنطقة مهمة جداً. فإلى جانب سوق الصحة، من المتوقع أن تنمو سوق التأمين على الحياة بمعدل 15 في المئة في السنوات الخمس المقبلة، وإن توزيع منتجات التأمين عبر المصارف يمكن أن يزيد خلال هذه الفترة بنسبة تتراوح بين 30 و40 في المئة".

يذكر أن فريق الإدارة الجديد يضم متخصصين من الشرق الأوسط، ومدراء مبيعات عالميين منهم **كلام غروت Clem Grout** و**سونيل فياس Sunil Vyas** إضافة إلى مدير التسعير الجديد للمنطقة **آنا سبندر Anna Spender**.

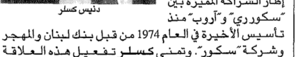
رئيس "سكور ري" في بيروت



دنيس كسلر

زار بيروت مؤخراً وفد من شركة "سكور" الفرنسية لإعادة التأمين يضم رئيس الشركة **دنيس كسلر** ونائب رئيس أول في الشركة وممثلها في مجلس إدارة شركة آروب للتأمين **باتريك لوازي** ونائب الرئيس لمنطقة الشرق الأدنى والأوسط **سيريل أمبين**.

وتأتي هذه الزيارة في إطار الشراكة المميزة بين "سكور ري" و"آروب" منذ تأسيس الأخيرة في العام 1974 من قبل بنك لبنان والمهجر وشركة "سكور". وتمنى **كسلر** تفعيل هذه العلاقة وتطويرها.



يذكر أن شركة "سكور" استعادت تصنيفها A- من قبل وكالة التصنيف الدولية ستاندرد أند بورز، وذلك بعد عملية إعادة الهيكلة التي نفذها **كسلر** منذ توليه رئاسة الشركة في العام 2000.

"أمان" تؤمن زبائن مصرف الإمارات الإسلامي

وقعت شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين (أمان)، المتخصصة في تقديم خدمات التكافل، ومصرف الإمارات الإسلامي اتفاقية توفر وثائق تأمين لزبائن البنك الحاصلين على قروض لتمويل مشروعات سكنية في الدولة.

وتغطي وثيقة التأمين المستفيدين من القرض في حال الوفاة أو الإصابة أو غيرها من الحالات التي قد تحول دون تسديد هذه القروض السكنية.

رئيس الفروع في مصرف الإمارات الإسلامي **سامح محمد عوض الله** قال: "إن توفير حاجات ومتطلبات الزبائن هو الركيزة الأساسية في عملنا. وفي هذا الإطار، نقوم بتقديم منتجات وحلول مالية تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية إلى زبائننا. ومن ضمن هذه الحلول تأتي منتجات التكافل التي نؤمن أنها تشكل جزءاً مهماً في التعاملات المالية للأفراد، ولذلك فقد بادرنا بتوقيع هذه الاتفاقية مع شركة أمان للتأمين، وهي إحدى الشركات الرائدة في مجال توفير منتجات التكافل الإسلامي".

وأوضح العضو المنتدب في شركة أمان **حسين محمد الميزة** أن: "الاتفاقية تأتي في سياق استراتيجية الشركة لإقامة شراكات جديدة وتوفير مجموعة من خدمات التأمين المبتكرة وبالاعتماد على أحدث التجهيزات والأنظمة التقنية، وذلك في سبيل تنويع منتجاتنا والحفاظ على علاقتنا الوطيدة مع المتعاملين معنا، هذا بالإضافة إلى الوصول إلى فئات جديدة في السوق".

وأكد مدير عام أمان **جهاد فيتروني** على أهمية الاتفاقية مشيراً إلى أنها تعزز العلاقة بين المؤسستين، خصوصاً أنه سيكون لنتائجها (الاتفاقية) تأثير إيجابي كبير على كل من البنك والمتعاملين معه من جهة وعلى شركة أمان من جهة أخرى.



من اليمين جهاد فيتروني وسامح محمد عوض الله

الشركة الإسلامية العربية للتأمين تتحول إلى "سلامة" وخطط توسع طموحة

أقدمت الشركة الإسلامية العربية للتأمين مؤخراً على تغيير علامتها لتصبح "سلامة" الشركة الإسلامية العربية للتأمين. وتأتي هذه الخطوة بمثابة الركيزة لدفع استراتيجية توسعة عمليات الشركة في الأسواق المحلية والإقليمية والدولية، فضلاً عن دورها في تعزيز مكانة الشركة المتقدمة في مجال توفير خدمات ومنتجات التأمين وإعادة التأمين الإسلامي. وقامت بتطوير العلامة شركة "لو أند بارتنرز" الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

رئيس "سلامة" الشركة الإسلامية العربية للتأمين **الشيخ خالد بن زايد بن صقر آل نهيان** قال إن هذه الخطوة "هي الأولى ضمن ستراتيجية تعتمدها شركتنا لتوسعة نطاق عملياتها على مدى الشهور القليلة المقبلة والتي ستساهم بشكل ملموس في زيادة أرباحنا. ونعتزم أيضاً إطلاق قائمة من الخدمات والمنتجات التأمينية الجديدة والدخول إلى أسواق جديدة وخصوصاً في قارتي آسيا وأوروبا".

وأوضح نائب الرئيس والمدير التنفيذي في شركة "سلامة" **د. صالح ملائكة**: "وقع اختيارنا على الهوية الجديدة "سلامة" الشركة الإسلامية العربية للتأمين، في ضوء رؤية ترمي إلى تعزيز التواصل مع قطاعات أكبر من العملاء. كما نسلط الضوء على عاملي السلامة والحماية اللتين تقدمهما شركتنا".

وتجدر الإشارة إلى أن أسهم شركة "سلامة" تم إدراجها مؤخراً في سوق دبي للأوراق المالية. وتجاوزت العروض قيمة الأوراق المطروحة ما عزز رأس مال الشركة ليصل إلى مليار درهم. وتضم "سلامة" تحت مظلتها ست شركات تكافل وتوفر خدماتها في 70 دولة عبر شركة بيت إعادة التأمين السعودي التونسي "بست ري" في تونس، إحدى أكبر شركات إعادة التكافل الإسلامي في العالم.



الشيخ خالد بن زايد بن صقر آل نهيان

من جهة أخرى، كشفت الشركة عن خطة توسعية تتمثل باستثمار 165 مليون درهم في مجال تطوير حزم الخدمات والأنظمة التأمينية التي تقدمها في الإمارات وزيادة رأس مال شركة "بست ري" من 55 مليون دولار ليصل إلى 100 مليون. ويتوقع أن تساهم هذه الخطوة في تحسين تصنيف "بست ري" BBB وفقاً لوكالة التصنيف الدولية "ستاندرد أند بورز و++B حسب وكالة AM Best.

كما تدرس الشركة إمكانية تأسيس شركة لإعادة التكافل في السعودية برأس مال 100 مليون درهم، وشركة لعمليات التكافل في ماليزيا يبلغ رأس مالها 58 مليون درهم. وتطمح لتأسيس الشركة الإسلامية العربية للتأمين السعودية برأس مال 200 مليون درهم إماراتي والتي ستمتلك "سلامة" الحصة الأكبر فيها، إلى جانب استثمار 32 مليون درهم إماراتي لإنشاء شركة للتكافل العائلي في مصر، بالإضافة إلى قيام الشركة بتخصيص 20 مليون درهم لإقامة شركة تقدم خدمات التكافل العائلي في الإمارات و11 مليون درهم لشركة سوزار الأمان للتكافل العائلي في السنغال.

أول 50 شركة استثمار عربية
موجة شركات وأدوات.. وأرباح

بيروت – الاقتصاد والأعمال

للعام الثاني على التوالي، تنشر "الاقتصاد والأعمال" ترتيب شركات الاستثمار العربية من كما هي في نهاية العام 2004. يأتي هذا الترتيب على خلفية ارتفاع العوائد النفطية وبرامج الإصلاح الاقتصادي التي تقوم بها الدول العربية، ونمو معدلات السيولة وأسعار الأسهم المحلية، حيث تشهد البلدان العربية وخصوصاً الخليجية منها إقبالاً متزايداً على الاستثمار المحلي، وفق ما تشير إليه المشاريع الجديدة ومؤشرات أسواق الأسهم وعمليات الخصخصة. ويواكب هذه التطورات والاتجاهات بروز أدوات استثمارية جديدة ومتنوعة لاستقطاب رؤوس الأموال لا سيما من القطاع الخاص بهدف تمويل المتطلبات الاستثمارية لقطاعات البنى التحتية والقطاعات الصناعية والخدماتية والعقارية وغيرها. وفي ظل هذه المعطيات تبرز أهمية الدور الذي تلعبه الشركات الاستثمارية والمالية العربية في استقطاب رؤوس الأموال وتعزيز الفرص الاستثمارية وتوفير المنتجات المالية التي تسهم في التطوير المحلي لحركات الاستثمار والأسواق المالية.

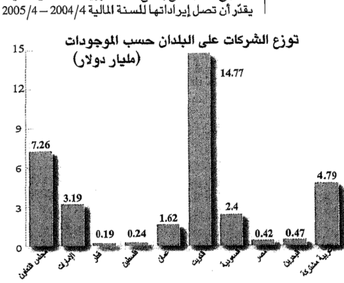
وكان النمو الاقتصادي ملحوظاً العام 2004 في الدول العربية عامة، والخليجية خاصة التي حققت زيادات تراوحت بين 2,5 في المئة في عمان و9,3 في المئة في قطر. لكن الكويت كانت الأكثر استفادة نسبياً بين دول الخليج من ارتفاع إنتاج النفط وزيادة أسعاره، حيث يقدّر أن تصل إيراداتها للسنة المالية 2004/4 – 2005/4 إلى نحو 30 مليار دولار وهو أعلى مستوى لها بالقيمة الإسمية منذ ثلاثة عقود. وقد استفاد العديد من شركات الاستثمار من المشاريع الكبرى التي أخذت تطلقها الحكومات الخليجية في العامين الأخيرين، وإن كان ذلك بشكل غير مباشر في معظم الأحوال من خلال ارتفاع قيمة مساهمة هذه الشركات في المؤسسات والشركات التي تقوم بالمشاريع التوسعية.

ففي قطر مثلاً، أطلق في العام 2004 مشروعان ضخمان للغاز، أحدهما بقيمة 1,5 مليار دولار لشركة "راس غاز" والثاني بقيمة 7 مليارات دولار لشركة "رأس لفان". كما تتوقع الحكومة القطرية أن تتجاوز قيمة مجموع المشاريع في قطاعات النفط والغاز والبتروكيميائيات 55 مليار دولار خلال العقد المقبل. كذلك في البحرين، أقدمت شركة الألمنيوم "ألبا" على مشروع توسعي بقيمة 1,7 مليار دولار لتعزيز الطاقة الإنتاجية لديها. أما في السعودية، فيقدر مجموع كلفة المشاريع المتوقعة للعقد المقبل بنحو 600 مليار دولار في مختلف المجالات النفطية وغير النفطية.

فورة أسواق الأسهم

من جهة ثانية، حققت معظم البورصات الخليجية نمواً ملحوظاً خلال العام 2004 وبنسبة 96,2 في المئة كمتوسط عام مقابل 57,4 في المئة العام 2003. وكان هذا الأداء أفضل بكثير من أداء البورصات العالمية والدول النامية، حيث زاد مؤشر مورغان ستانلي لمجموع الأسواق الدولية بنسبة 15,2 في المئة وللأسواق المالية النامية بنسبة 26 في المئة على التوالي العام 2004. هذا ما ويشير هذا الأمر إلى أن شركات الاستثمار التي وجهت توظيفاتها أكثر نحو الأسواق المحلية، وهذه هي الحال بالنسبة لمعظم الشركات الداخلة في الترتيب، قد استفادت من التحسن البارز في الأسواق المالية العربية. كذلك شهدت شركات الاستثمار نفسها المدرجة في البورصة نمواً كبيراً في سعر سهمها، لا سيما شركة المشاريع الكويتية التي تضاعف سعر سهمها بين أيلول/ سبتمبر 2004 وأيلول/ سبتمبر 2005 من 0,2 دينار كويتي إلى 0,4 دينار كويتي تقريباً خلال الفترة.

وبشكل عام، حققت الشركات الداخلة في الترتيب نمواً بنسبة 20,9 في المئة في حجم موجوداتها العام 2004 الذي وصل إلى 35,4 مليار دولار، كما زاد مجموع حقوق المساهمين بنسبة 25 في المئة تقريباً ليبلغ 13 مليار دولار في نهاية العام 2004، في حين قفزت أرباحها بنسبة 33 في المئة تقريباً لتبلغ 2,47 مليار دولار. وقد بلغ متوسط العائد على



الموجودات لدى أول 50 شركة استثمار عربية 7 في المئة تقريباً، فيما بلغ متوسط العائد على حقوق المساهمين 19 في المئة.

أول 5 شركات استثمار حسب الأرباح (2004)

	الشركة	البلد	القيمة بآلاف الدولارات
1	المجموعة السعودية للإستثمار الصناعي	السعودية	147,815
2	شركة الديرة القابضة	الكويت	143,705
3	مؤسسة الخليج للآستثمار	خليجية مشتركة	135,400
4	الشركة الأهلية للاستثمار	الكويت	115,080
5	شركة بيان للاستثمار	الكويت	113,064

أول 5 شركات استثمار حسب الموجودات(2004)

	الشركة	البلد	القيمة بآلاف الدولارات
1	مؤسسة الخليج للآستثمار	خليجية مشتركة	7,256,600
2	شركة مشاريع الكويت	الكويت	2,737,384
3	الشركة العربية للاستثمار	عربية مشتركة	2,668,487
4	الشركة العربية للاستثمارات البترولية	عربية مشتركة	2,120,596
5	شركة ابوظبي للاستثمار	الامارات	1,676,884

وقد حافظت الشركات الخمس الأولى في العام 2004 على ترتيب العام 2003 نفسه من حيث حجم الموجودات، مع بقاء **مؤسسة الخليج للاستثمار** في المرتبة الأولى بموجودات قيمتها 7257 مليون دولار. وتشكل المؤسسة وحدها 20,5 في المئة من مجموع موجودات أول 50 شركة استثمار عربية، بفارق كبير عن الشركة الثانية في الترتيب وهي **شركة مشاريع الكويت** التي بلغت موجوداتها 2737 مليون دولار. كما بلغت حقوق المساهمين لدى المؤسسة 1321 مليون دولار بفارق كبير أيضاً عن الشركة الثانية من حيث حقوق المساهمين،

توزع الشركات على البلدان حسب الأرباح

(مليون دولار)

	الأرباح	نسبة النمو 04/ 03 %	العائد على الموجودات %	العائد على حقوق المساهمين %
عربية مشتركة	95	32.31	1.98	7.09
البحرين	42	12.65	8.90	20.74
مصر	24	402.56	5.74	13.05
السعودية	269	*153.87	11.20	20.78
الكويت	1,521	*12	10.30	22.27
عمان	104	42.75	6.42	28.46
فلسطين	32	258.17	13.11	17.64
قطر	9	225.11	4.62	5.02
الإمارات	235	211.31	7.38	21.58
مجلس التعاون الخليجي	135	8.32	1.87	10.25
المجموع	2,467	*32.9	6.98	19

* هذه النسب بدون احتساب أرباح شركة عسير السعودية وشركة الديرة القابضة الكويتية للعام 2003 وذلك بسبب عدم توفرها لدينا.

الشركة العربية للاستثمارات البترولية التي بلغت حقوق المساهمين لديها 744,4 مليون دولار. أما من حيث الأرباح، فقد حلت **المجموعة السعودية للاستثمار الصناعي** في المرتبة الأولى بأرباح قدرها 147,8 مليون دولار، تليها **شركة الديرة القابضة الكويتية** التي حققت أرباحاً بقيمة 143,7 مليون دولار، ثم مؤسسة الخليج للاستثمار التي بلغت أرباحها 135,4 مليون دولار.

واستأثرت الكويت بأكبر حصة في ترتيب شركات الاستثمار الذي تضمن 29 شركة كويتية من أصل 50 أي بنسبة 58 في المئة من المجموع، بلغت موجوداتها 14,8 مليار دولار وبنسبة 41,8 في المئة من مجموع أول 50 شركة استثمار عربية ووصلت حقوق مساهميها إلى 6,8 مليارات دولار بنسبة 52,6 في المئة من المجموع، كما بلغت أرباحها 1,5 مليار دولار أي ما يوازي 61,6 في المئة من المجموع. وتعزى الغلبة الكويتية في قطاع شركات الاستثمار إلى أن الكويت كانت أول دولة في الخليج تقوم بتأسيس شركات عامة متخصصة في استثمار الفوائض النفطية. واليوم يشكل مجموع محافظ الاستثمارات الدولية نحو 90–100 مليار دولار.

بالنسبة لنمو الأرباح، كانت الشركات الكويتية من بين الأدنى من حيث نسبة الزيادة البالغة 12 في المئة. ويعود جزء أساسي من ذلك إلى أن 6 من أصل 8 شركات سجلت تراجعاً في أرباحها كانت كويتية. أما من حيث العائد على حقوق المساهمين، فسجلت الشركات الكويتية مجتمعة ثاني أعلى نسبة بعد الشركات العمانية بلغت 22,27 في المئة، علماً أن رسملة الشركات الكويتية أعلى بكثير من الشركات العمانية.

وكما في العام الماضي، تضمن الترتيب عدداً من الشركات الصناعية مثل شركة التصنيع الوطنية في السعودية وشركة الاستثمارات الصناعية والمالية في الكويت وشركة ظفار الدولية للتنمية والاستثمار القابضة في عمان بالنظر إلى مساهمتها الفعالة فعلياً في تمويل الصناعات والمشاريع التي تساهم فيها عبر توفير رساميل إضافية لها أو حتى الكفالات والقروض المطلوبة لذلك، بالإضافة إلى التقاء أهدافها الكبرى مع أهداف غالبية شركات الاستثمار العربية أي السعي نحو تقدم الشركات والصناعات الوطنية ودعمها وتنميتها. لكن، وفي ظل ضيق حجم الأسواق المالية العربية وضعف بنيتها وقلة السيولة الجاهزة فيها في مقابل ضخامة بعض المشاريع والأموال اللازمة لها في بعض القطاعات، لا سيّما قطاعا النفط والغاز، كانت هناك حاجة إلى قنوات إضافية وبديلة للتمويل تأتي لتكمل وتساند القنوات المعهودة من مصارف ومؤسسات مالية تقليدية، وهو ما توفره الشركات المذكورة لسد هذه الحاجة.

الإقتراض لتمويل التوسع

وفي ضوء النمو الاقتصادي المتسارع في العديد من بلدان الخليج، أقدمت بعض شركات الاستثمار على الاستدانة بأشكال مختلفة لتعزيز مواردها وتمكينها من تلبية حاجات التمويل الكبيرة لبعض المشاريع الضخمة في المنطقة، وذلك على الرغم من تمتعها عادة بنسب

سيولة مرتفعة. ومن أهم عمليات الاستدانة تلك التي قامت بها مؤسسة الخليج للاستثمار حيث طرحت 500 مليون دولار خلال العام 2004 من الأوراق المالية متوسطة الأجل ليصل مجموع الأوراق المصدرة ضمن برنامج المؤسسة إلى 800 مليون دولار. كما حصلت الشركة العربية للاستثمارات البترولية هذا العام على قرض مشترك بقيمة 250 مليون دولار لاستبدال قرض سابق مستحق بقيمة 200 مليون دولار وللمساهمة في تمويل مشاريع مختلفة للشركة. كذلك حصلت شركة المشاريع الكويتية مؤخراً على قرض مشترك بقيمة 175 مليون دولار لتمويل مشاريع استثمارية مختلفة أيضاً.

أول 5 شركات استثمار حسب حقوق المساهمين(2004)

	الشركة	البلد	القيمة بآلاف الدولارات
1	مؤسسة الخليج للإستثمار	خليجية مشتركة	1,321,100
2	الشركة العربية للاستثمارات البترولية	عربية مشتركة	744,416
3	الشركة العربية للاستثمار	عربية مشتركة	592,663
4	شركة مشاريع الكويت	الكويت	563,305
5	المجموعة السعودية للاستثمار الصناعي	السعودية	510,327

غير أن عمليات الاقتراض من قبل هذه الشركات، وهي من ضمن أبرز خمس شركات استثمار عربية في الترتيب، هو دليل إضافي على أن معظم شركات الاستثمار العربية هي في الواقع شركات استثمارية أي شركات تقوم بتوظيف أموالها ومواردها في الشركات المساهمة بدلاً من القيام بدور الوساطة المالية المتقدمة التي تقوم بها شركات الاستثمار العالمية، وأهمها: ترتيب إصدارات سندات دين، مساعدة الشركات ذات الملكية على إصدار أسهم للجمهور وطرحها في الأسواق المالية (Initial Public Offering)، تقديم الدعم التقني

أول 5 شركات استثمار حسب العائد على حقوق المساهمين(2004)

	الشركة	البلد	النسبة %
1	شركة عمان والامارات للاستثمار القابضة	عمان	45.40
2	شركة بيان للاستثمار	الكويت	44.66
3	بيت الاستثمار العالمي	الكويت	43.72
4	الشركة العمانية الوطنية للاستثمار القابضة	عمان	36.20
5	شعاع كابيتال	الامارات	32.90

أول 5 شركات استثمار حسب العائد على الموجودات(2004)

	الشركة	البلد	النسبة %
1	شركة بيان للاستثمار	الكويت	35.29
2	شركة الديرة القابضة	الكويت	29.93
3	المجموعة السعودية للاستثمار الصناعي	السعودية	27.20
4	الشركة الخليجية الدولية للاستثمار	الكويت	23.38
5	شركة الكويت والشرق الأوسط للاستثمار المالي	الكويت	22.68

والمالي في عمليات الدمج والتملك، تقديم الاستشارات المالية والاستثمارية، مع توفير التمويل الجزئي أو المؤقت عند الحاجة.

ويعود ذلك النقص إلى عوامل عدة أهمها غلبة القطاع العام على ملكية شركات الاستثمار الكبيرة والتي تعتبر نتيجة لذلك كصناديق خاصة للدول ذات الفوائض النقدية أو كشركات وصاية (Trust). كما أن ضعف الأسواق المالية العربية، من حيث قلة الأدوات المالية المطروحة فيها وافتقادها إلى العمق اللازم والسيولة الكافية، يشكل عاملاً أساسياً آخر وراء ضعف دور شركات الاستثمار في الوساطة في هذه الأسواق. أضف إلى ذلك أن عدم تحديد الأدوار من قبل السلطات النقدية في المجالات المالية والمصرفية والاستثمارية بين المصارف التجارية وشركات الاستثمار أدى إلى استئثار المصارف التجارية بالحصة الأكبر من عمليات صيرفة الاستثمار بالنظر إلى قدراتها الأكبر وكفاءاتها الأشمل. والدليل على ذلك هو أنه في الولايات المتحدة، حيث كانت أعمال صيرفة الاستثمار مفصولة كلياً عن الأعمال المصرفية حتى بضع سنوات خلت بموجب قانون غلاس–ستيغال، فإن شركات الاستثمار تعتبر أقوى من مثيلاتها في كافة الدول الأخرى.

تطوير الوساطة المحلية

لكن هذا الوضع بدأ يتغير فعلياً في العالم العربي في العامين الأخيرين في ظل الإصلاحات الاقتصادية والمالية المطروحة والتي أخذت تبرز الحاجة إلى تطوير الوساطة المالية المحلية لمواجهة المنافسة الأجنبية المقبلة بعد انفتاح الأسواق المالية الخليجية على الخارج تماشياً مع متطلبات منظمة التجارة العالمية. كذلك اكتسبت الحكومات العربية النفطية الكثير من الخبرات في العقدين الماضيين في ما يتعلق بإدارة الفوائض النفطية وأصبحت بالتالي أكثر قدرة على توظيف هذه الفوائض في استثمارات ومشاريع إنتاجية بكفاءة وسرعة أكبر من السابق. أضف إلى ذلك أن الأداء الجيد للبورصات العربية في العامين الماضيين من جهة والتوقعات الإيجابية بالنسبة لاقتصاديات المنطقة من جهة أخرى يشكل دافعاً قوياً لتوجه المزيد من الشركات إلى هذه البورصات لطرح المزيد من الأدوات المالية وبالتالي يفسح مجالاً واسعاً لشركات الاستثمار للقيام بدور أكبر في الوساطة المالية.

وهذا ما تبيّنه أرقام عدد متزايد من شركات الاستثمار العربية لاسيّما مؤسسة الخليج للاستثمار، التي ارتفعت إيراداتها من الفوائد العام 2004 بنسبة 14,4 في المئة، فيما زاد دخلها من العمولات والإيرادات المختلفة الأخرى بنسبة 34,6 في المئة لتتجاوز حصتها 30 في المئة من مجموع الإيرادات. ويشير ذلك إلى زيادة الاعتماد على الدخل من عمليات الاستثمار والسعي إلى التقليل من الإيرادات المرتبطة بمعدلات الفائدة التي تعرّض الشركة لمخاطر تقلبات أسعار الفائدة من جهة وتعلّق دخلها بالتالي للتغيرات في هذه المعدلات من جهة ثانية. ■

أول 50 شركة استثمارية و مالية عربية

للعام 2004

الرتبة حسب الموجودات Assets		اسم الشركة Company Name	البلد Country	الموجودات Assets 2004		حقوق المساهمين shareholders equity 2004			صافي الأرباح Net Profits 2004		
2004	2003			القيمة $ 000,s	النمو CH%	القيمة $000,s	النمو CH%	الرتبة Rank	القيمة $000,s	النمو CH%	الرتبة Rank
1	1	مؤسسة الخليج للاستثمار Gulf Investment Corporation	خليجية مشتركة	7,256,600	8.38	1,321,100	2.74	1	135,400	8.32	3
2	2	شركة مشاريع الكويت Kuwait Projects Company	الكويت	2,737,384	17.82	563,305	3.44	4	85,650	38.61	8
3	3	الشركة العربية للاستثمار The Arab Investment Company	عربية مشتركة	2,668,487	17.93	592,663	11.51	3	55,935	46.73	16
4	4	الشركة العربية للاستثمارات البترولية Arab Petroleum Investments Corporation	عربية مشتركة	2,120,596	1.54	744,416	5.31	2	38,852	15.92	24
5	5	شركة ابوظبي للاستثمار Abu Dhabi investments Company	الامارات	1,676,884	10.57	328,299	25.08	12	18,819	47.57	39
6	6	شركة التصنيع الوطنية* National industrialization company	السعودية	1,404,745	35.63	484,287	71.82	6	84,577	133.23	10
7	8	الشركة العمانية العالمية للتنمية والاستثمار Oman International Development and Investment Company	عمان	1,144,613	12.69	114,364	7.67	38	33,091	14.09	29
8	9	دار الاستثمار Investment Dar	الكويت	1,139,715	24.17	384,208	67.86	11	90,797	107.41	7
9	7	شركة التسهيلات التجارية Commercial Facilities Company	الكويت	1,129,050	11.81	430,404	2.91	9	85,287	-1.99	9
10	10	شركة أعيان للاجارة والاستثمار Ayaan Leasing and Investment Company	الكويت	900,214	38.04	219,427	71.18	21	47,007	12.81	21
11	16	الشركة الأهلية للاستثمار Alahlia Investment Company	الكويت	788,466	99.64	432,806	40.16	8	115,080	-10.89	4
12	11	الشركة الكويتية للاستثمار Kuwait Investment Company	الكويت	776,145	43.49	406,312	9.58	10	68,062	-15.94	14
13	13	شركة الاستشارات المالية الدولية International Financial Advisors	الكويت	750,913	59.49	289,148	79.91	15	92,185	11.32	6
14	14	شركة دبي للاستثمار Dubai investments Company	الامارات	612,595	35.54	299,491	42.61	14	84,130	583.75	11
15	15	المجموعة السعودية للاستثمار الصناعي Saudi industrial Investment Group	السعودية	543,388	32.54	510,327	31.13	5	147,815	167.40	1
16	N.A	شركة الديرة القابضة Aldeera Holding Company	الكويت	480,214	N.A	69,786	N.A	7	143,705	N.A	2

17	20	مجموعة عارف للاستثمار Aref Investment Group	الكويت	475,996	41.60	197,319	33.57	23	51,720	96.47	18
18	19	شركة الاستثمارات الوطنية National Investment Company	الكويت	466,719	38.28	288,117	33.12	16	81,836	32.20	12
19	N.A	شركة عسير Aseer Company	السعودية	457,447	N.A	301,791	N.A	13	36,938	N.A	26
20	21	بيت الأوراق المالية The Securities House	الكويت	455,063	35.84	163,672	30.40	32	47,068	35.33	20
21	28	الشركة الخليجية للاستثمارات العامة Gulf general Investment Company	الامارات	410,248	61.60	168,534	49.47	29	49,940	76.97	19
22	18	شركة الساحل للتنمية والاستثمار Coast Investment and Development Company	الكويت	370,088	8.20	212,273	-10.61	22	13,838	-79.95	45
23	31	شعاع كابيتال* Shuaa Capital	الامارات	355,100	63.08	185,148	49.94	25	60,923	208.98	15
24	25	المركز المالي الكويتي Kuwait Financial Center	الكويت	346,169	30.39	276,267	14.63	17	44,591	36.53	22
25	22	شركة أصول للايجارة والتمويل Osoul Leasing and Finance Company	الكويت	341,079	22.33	112,165	79.16	40	10,540	126.22	47
26	12	مجموعة الأوراق المالية Securities Group Company	الكويت	338,897	-32.46	221,367	2.95	20	52,925	3.78	17
27	39	بيت الاستثمار العالمي Global Investment House	الكويت	336,390	97.77	165,456	44.04	31	72,345	71.31	13
28	24	شركة البحرين للتسهيلات التجارية Bahrain Commercial Facilities Company	البحرين	323,546	19.86	81,414	14.15	47	17,602	16.73	41
29	30	شركة بيان للاستثمار Bayan Investment Company	الكويت	320,346	39.06	253,186	52.68	18	113,064	39.34	5
30	23	شركة الاستثمارات الصناعية والمالية Industrial and Financial Investments Company	الكويت	302,728	10.50	193,349	38.91	24	35,674	-29.32	27
31	33	الشركة الكويتية للتمويل والاستثمار Kuwait Financing and Investment Company	الكويت	289,386	42.81	104,126	68.45	44	20,753	231.85	36
32	29	شركة المستثمر الدولي The InternationaL Investor Company	الكويت	279,606	13.30	249,664	14.21	19	15,439	334.16	44
33	38	شركة المال للاستثمار Al-Mal Investment Company	الكويت	276,237	58.73	139,372	54.41	35	20,607	269.85	37
34	27	مجموعة شركات اوليمبيك جروب للاستثمارات المالية Olympic Group for Financial investments	مصر	273,996	5.87	113,505	28.63	39	15,694	-23.43	43
35	26	الشركة الدولية للتمويل International Finance Company	الكويت	260,859	3.04	145,426	23.74	34	32,063	88.30	31
36	36	شركة فلسطين للتنمية والاستثمار Plalestine development and Investment Company	فلسطين	242,981	23.73	180,623	21.09	26	31,866	258.17	32
37	34	شركة كويت انفست القابضة Kuwait Invest Holding Company	الكويت	214,825	8.24	171,955	18.92	28	27,245	-79.94	33

أول 50 شركة استثمارية و مالية عربية

للعام 2004

الرتبة حسب الموجودات Assets 2004	2003	اسم الشركة Company Name	البلد Country	الموجودات Assets 2004 القيمة $ 000,s	النمو CH%	حقوق المساهمين shareholders equity 2004 القيمة $000,s	النمو CH%	الرتبة Rank	صافي الأرباح Net Profits 2004 القيمة $000,s	النمو CH%	الرتبة Rank
38	32	بيت الاستثمار الخليجي Gulf Investment House	الكويت	210,882	1.43	166,759	19.66	30	38,212	72.34	25
39	37	الشركة الخليجية الدولية للاستثمار Gulf Invest International	الكويت	188,782	8.06	162,894	15.87	33	44,140	57.29	23
40	41	الشركة المتحدة للتنمية United Development Company	قطر	188,641	20.92	173,584	17.06	27	8,711	225.11	48
41	43	الشركة العمانية الوطنية للاستثمار القابضة* Oman National Investment Corporation Holding Company	عمان	187,673	40.99	97,073	39.61	45	35,143	41.78	28
42	45	شركة تمويل الاسكان Housing Finance Company	الكويت	157,228	72.26	94,669	5.52	46	8,347	76.34	50
43	42	شركة ظفار الدولية للتنمية والاستثمار القابضة Dhofar International Development and Investment Holding Company	عمان	154,961	12.94	110,332	12.61	42	15,823	-10.16	42
44	44	شركة الاستيراد الاستثمارية Esterad Investment Company	البحرين	149,846	30.51	121,653	11.39	37	24,507	9.90	34
45	35	المجموعة المالية هيرميس EFG-Hermes	مصر	147,484	-27.23	71,807	-41.49	49	8,482	154.07	49
46	40	الأولى للاستثمار First Investment	الكويت	146,478	-8.03	131,127	16.28	36	12,589	25.21	46
47	17	الشركة الدولية للاجارة والاستثمار International Leasing and Investment Company	الكويت	144,395	34.64	77,200	25.18	48	17,895	96.80	40
48	47	شركة الكويت والشرق الأوسط للاستثمار المالي Kuwait and Middle East Financial Company	الكويت	142,514	110.76	107,377	78.07	43	32,321	436.02	30
49	48	المستثمر الوطني* The National Investor	الامارات	137,676	392.81	111,881	490.83	41	21,684	717.12	35
50	46	شركة عمان والامارات للاستثمار القابضة Oman and Emirates Investment Holding Company	عمان	135,906	58.11	44,447	99.95	50	20,177	1148.87	38

N.A: بسبب عدم توافر البيانات المالية للعام 2003

* انتهت السنة المالية 2004 للشركة في 31 مارس 2005

تم اعتماد الدولار في كافة البيانات، واعتمد التحويل من العملات المحلية الى الدولار وفقاً لأسعار الصرف التالية كما في 2004/12/31، ومصدرها صندوق النقد العربي :

1$= 3.6729 درهم اماراتي، 1$= 0,377 دينار بحريني، 1$= 3,7506 ريال سعودي،1$= 0,2947 دينار كويتي، 1$= 0,385 ريال عماني، 1$= 3,6402 ريال قطري، 1$= 6.1425 جنيه مصري.





Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 311 / Year 27 / November 2005
تشرين الثاني/ نوفمبر2005/السنة السابعة والعشرون/العدد311

مشاريع بقيمة 297 مليار دولار في قطاع الطاقة تحتاج للتمويل

المركز المالي الكويتي يخصص 50 مليون دينار للإستثمار في قطاع الطاقة

المركز
MARKAZ

مشاريع بقيمة 297 مليار دولار في قطاع الطاقة تحتاج للتمويل

المركز المالي الكويتي يخصص 50 مليون دينار للإستثمار في قطاع الطاقة

أزمة إرتفاع أسعار النفط والتي يرجع سببها الرئيسي إلى زيادة الطلب العالمي مقابل محدودية العرض أدت إلى تغيرات هيكلية جمة في مجال الطاقة في المنطقة، حيث تتمحور هذه التغيرات حول توسعة البنية التحتية، صيانة المرافق الحالية وزيادة التركيز على صناعتي تكرير النفط و البتروكيماويات.

وتتزامن هذه التغيرات مع مضي دول المنطقة للعمل في سياسة خصخصة بعض المرافق وإتاحة مجال أكبر للقطاع الخاص المحلي للعمل في هذا المجال، الذي لطالما كان مقصورا على حكومات دول المنطقة والشركات العالمية الكبرى، وتولية المنتجات والشركات المحلية أهمية كبرى دون سواها من المنتجات والشركات العالمية.

من ناحية أخرى، من شأن هذه التغيرات أن تعمل على خلق فرص عمل جديدة للمواطنين، وتخفيض العبء المالي على دول المنطقة، وتنويع مصادر الدخل، وزيادة أحجام الشركات المحلية الخاصة وبالتالي دفع هذه الشركات للتوسع إقليميا.

ولكن لا يخفى أن هذه التغيرات سوف تتطلب رؤوس أموال كبيرة والتي هي متوفرة في أسواق الرساميل ومتعطشة للخوض في مجال الطاقة ولكن عدم وجود أدوات تمويلية متخصصة يحول دون الإستفادة منها.

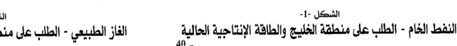
المشاريع الكبرى في القطاع النفطي تقدر بحوالي 297 مليار دولار

كما اشرنا في البداية إن التغيرات الهيكلية في مجال الطاقة في المنطقة أدت الى زيادة الاستثمار بشكل مباشر في صناعات النفط و الغاز و البتروكيماويات. حيث تقدر قيمة المشاريع التي ستقام في المنطقة خلال السنوات القليلة القادمة بحوالي 297 مليار دولار.

و تهدف هذه المشاريع الى زيادة الطاقة الانتاجية لدول المنطقة من النفط و الغاز. وذلك بسبب امتلاكها لإحتياطيات هائلة، والتي تقدر بحوالي 61 في المئة و 40 في المئة من الإحتياطي العالمي المعلن للنفط و الغاز. وهي تكفي لسد حاجة الطلب العالمي المتزايد للطاقة، كما هو موضح في الرسوم التوضيحية 1 و 2، حيث تقدر نسبة نمو هذا الطلب بحوالي 1,8 في المئة سنويا بعد ما كان 1,3 في المئة في السابق. ويرجع السبب في ذلك إلى التطور الإقتصادي السريع في الدول النامية ودخولها في الاقتصاد العالمي ومنها الصين والهند، كما هو مبين في الرسم التوضيحي 3.

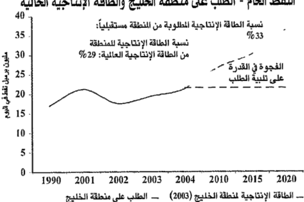
من شأن هذه المشاريع أيضا أن تقوم بتحسين وتطوير البنية التحتية للمرافق النفطية وذلك من خلال مشاريع الهندسة والتوريد والبناء إضافة إلى الخدمات اللوجستية. من ناحية أخرى ستعمل هذه المشاريع على تحسين القدرة على الإنتاج من الآبار الحالية.

بالإضافة إلى ذلك تهدف المنطقة الى التركيز على صناعتي تكرير النفط و البتروكيماويات لتنويع مصادر الدخل و تقليل الإعتماد على بيوع النفط الخام و الغاز الطبيعي. و تتزامن هذه الإستراتيجية مع التحول الملحوظ في عمليات التكرير من الغرب الى الشرق بسبب قلة تكاليف التشغيل في الشرق والقوانين الصارمة الخاصة بالمحافظة على البيئة في الغرب، كما هو موضح في الأشكال التوضيحية 4 و 5.



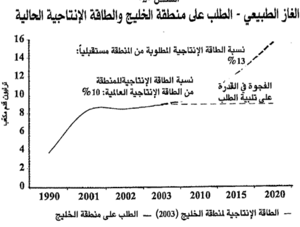
الشكل -1-

النفط الخام - الطلب على منطقة الخليج والطاقة الإنتاجية الحالية



الشكل -2-

الغاز الطبيعي - الطلب على منطقة الخليج والطاقة الإنتاجية الحالية



توجه حكومات المنطقة نحو الخصخصة

إن الصناعة النفطية في المنطقة تمثل ما بين 36 و 41 في المئة من مجموع الناتج القومي فيها. وبما أن المشاريع سابقة الذكر سوف تقام في هذا القطاع الحيوي والمهم لدول المنطقة، فإنه من المنتظر أن تقوم بإنشاء هذه المشاريع شركات ذات قدرة وكفاءة عاليتين.

في السابق كانت حكومات المنطقة تعتمد اعتمادا كليا على نفسها وعلى شركات عالمية كبرى لإقامة المشاريع والأعمال الكبيرة ذات الصلة بالقطاع النفطي وذلك لكفاءتها العالية وقدرتها على تحمل التكاليف الباهظة لهذه المشاريع.

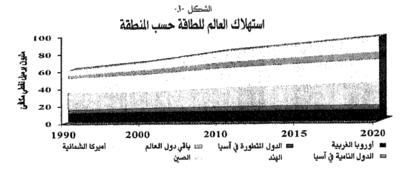
أما في الآونة الأخيرة فقد بدأت حكومات المنطقة في تغيير استراتيجياتها. حيث أصبحت تتجه نحو الإعتماد على القطاع الخاص المحلي لإقامة المشاريع الكبيرة وبالتالي إحلاله محل الشركات العالمية والقطاع الحكومي.

قامت حكومات المنطقة بتعديل النظم والقوانين لإتاحة المجال أمام القطاع الخاص للمشاركة. حيث أعادت النظر في القوانين الضريبية و قوانين الإستثمار لتسهيل دخول الشركات الأجنبية للمنطقة و بالتالي إعطاء القطاع الخاص المحلي الفرصة للإتحاد مع هذه الشركات. ويرجع السبب في ذلك إلى إيمان هذه الحكومات بأهمية القطاع الخاص ودوره في تطوير الإقتصاد، حيث أنه سيعمل على تخفيف العبء المالي على دول المنطقة. إضافة إلى ذلك نمو قدرة الشركات المحلية على القيام بمشاريع كبيرة سوف يؤهلها إلى التوسع الإقليمي. ناهيك عن فرص العمل التي سيخلقها القطاع الخاص للمواطنين، بالإضافة إلى ذلك سيعمل هذا القطاع على تحسين الكفاءة في إدارة المشاريع.

و من الأعمال التي أنشأت حاليا وأعطي المجال للقطاع الخاص للمشاركة فيها هي شركة آبار للإستثمار البترولي، ومشروع الدولفين، وإتحاد شركتي أرامكو السعودية

الشكل -3-

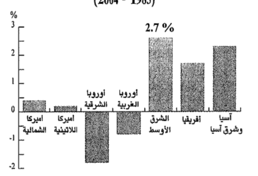
استهلاك العالم للطاقة حسب المنطقة



الشكل -4-

معدل نمو القدرة الانتاجية للمصفاة

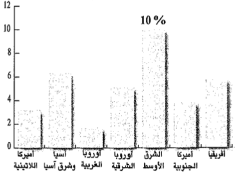
(1983 - 2004)



الشكل -5-

معدل نمو القدرة الانتاجية للبتروكيماويات

(1983 - 2003)



المركز المالي

يقدم المركز المالي مروحة واسعة من الخدمات والأدوات المالية والاستثمارية الموجهة للشركات والأفراد. والتقسيم القطاعي لنشاطات وأعمال المركز المالي يمكن استعراضه على الشكل التالي:

أولاً، نشاط تمويل الشركات والذي لا يقتصر على عمليات الإقراض والتسليف التقليدية، بل يتعداها إلى الاستشارات المالية و إعادة هيكلة الأصول بما تتضمنه من وضع استراتيجيات جديدة وإدارة بيع أسهم وزيادة رأسمال وانتهاءاً بإدراج الشركات في الأسواق المالية. ويأتي من ضمن هذا النشاط مساهمة المركز في توسعة حجم سوق المال الكويتية من خلال تولي عمليات تحويل الشركات العائلية إلى شركات مساهمة.

ثانياً، محافظ وصناديق الأسهم المحلية التابعة للمركز والتي تمتاز بأداء جيد، ما ساهم في زيادة حجم أصولها المدارة بشكل سنوي ودائم.

ثالثاً، الاستثمار العقاري والذي يتوزع على النطاقين المحلي والدولي من خلال مجموعة من الصناديق العقارية، حيث يبلغ حجم الأصول العقارية المدارة من قبل المركز أكثر من 730 مليون دولار.

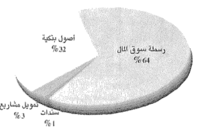
رابعاً، الاستثمار في الشركات غير المدرجة من خلال محفظة خاصة تتولى استشراف الفرص المتوافرة وتوقيت عمليات التخارج بعد تحقيق العوائد المطلوبة. وهو نشاط يمتاز بمعدل مرتفع للتدفقات النقدية وبتنوع جغرافي حيث تتوزع الاستثمارات في مختلف أنحاء العالم وخصوصاً في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية.

خامساً، خدمات الاستشارات الاستثمارية أو ما يعرف بخدمة إدارة الأصول، والمخصص لقاعدة من العملاء الأفراد والمؤسسات على حد سواء، حيث تقوم كوادر متخصصة بانتقاء الاستثمارات وتوزيع المخاطر في الأصول المدارة، ما ساهم في توسع تلك الخدمة حتى بلغت نسبة النمو في الأصول المدارة عام 2004 حوالي 81 في المئة مقارنة بالعام الأسبق.

سادساً، الاستثمار الدولي والذي يغطي من خلال مجموعة من المحافظ معظم الأسواق الرئيسية في العالم، وأحدثها من محفظة أطلس التي تم إنشاؤها في مايو من العام 2003 والتي توفر للمستثمر التنوع النوعي والجغرافي لاستثماراته، وبلغت عوائدها منذ إنشائها 42,5 في المئة.

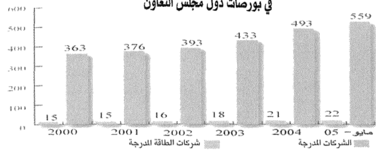
الشكل -6-

رسملة سوق رأس المال الخليجي
1,504 ترليون دولار



الشكل -7-

عدد الشركات العاملة في قطاع الطاقة بالمقارنة مع مجموع الشركات المدرجة في بورصات دول مجلس التعاون



و سوميتومو والذي تقدر قيمته بحوالي 8,5 مليار دولار وشركة القرين للبتروكيماويات.

عوائق القطاع الخاص

إن التغير في إستراتيجيات دول المنطقة سيعمل على إعطاء القطاع الخاص دورا كبيرا وفعالا في الصناعة النفطية. ولكن صغر حجم معظم الشركات الخاصة العاملة في هذا القطاع في الوقت الحالي وعدم قدرتها على تمويل المشاريع الكبيرة يحول دون الإستفادة من هذا التغير.

جدير بالذكر أنه في الوقت الحالي تعتبر البنوك هي الممول الرئيسي لمعظم الشركات الخاصة العاملة في القطاع النفطي. مما يعني أن القطاع الخاص يقوم بدفع مبالغ طائلة للقروض المعطاة من قبل هذه البنوك، ناهيك عن المشاكل التي تواجهها بعض الشركات عند تقديم الطلب على التمويل البنكي. مقابل ذلك تعتبر أسواق الرساميل من أسهل الحلول وأرخصها نسبيا في العالم للحصول على التمويل اللازم.

توفر السيولة في الأسواق الرأسمالية

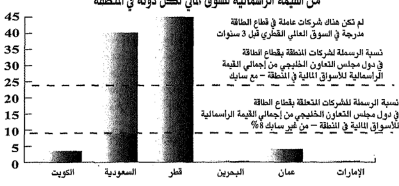
شهدت الاسواق الرأسمالية في دول المنطقة نهوضا كبيرا في الاعوام السابقة خاصة في الفترة ما بين 2000 و 2004 حيث بدأت تقترب من المتوسط العالمي للأسواق الرأسمالية. إضافة إلى ذلك فقد بلغت قيمة الأموال في أسواق الرساميل في منطقة الخليج العربي في شهر سبتمبر من عام 2005 حوالي 1504 مليار دولار، كما هو موضح في الشكل 6، وبلغ عدد الشركات المدرجة 559 شركة مقابل 363 شركة عام 2000 كما هو موضح في الشكل 7.

في ظل هذه الطفرة في أسواق الرساميل و استمرار الإعتراف بالنفط كمصدر رئيسي من مصادر الدخل لدول المنطقة تبقى هذه الصناعة غير متواجدة في أسواق الرساميل. حيث أنها تسهم بحوالي 18 في المئة من قيمة أسواق الرساميل. إضافة إلى ذلك يصل عدد الشركات المتخصصة في القطاع النفطي والمدرجة في الأسواق الرأسمالية إلى 22 فقط.

وبالتالي نجد أن نسبة مساهمة البورصات الخليجية في صناعة النفط و الغاز قليلة و تمثل 23 في المئة فقط، وإذا قمنا باستثناء شركة سابك السعودية فإن هذه النسبة ستنخفض الى 8 في المئة فقط، كما هو موضح في الشكل 8.

الشكل -8-

القيمة الرأسمالية للشركات العاملة في قطاع الطاقة من القيمة الرأسمالية للسوق المالي لكل دولة في المنطقة



رغبة المستثمرين في دول المنطقة في الإستثمار بالقطاع النفطي

من ناحية أخرى، هناك رغبة كبيرة من جهة المستثمرين في الإستثمار في الشركات التي تعمل في مجال النفط و الغاز. و يمكن رؤية هذه الرغبة من خلال الإقبال المتزايد على الإكتتابات المتعلقة بالشركات العاملة بالقطاع النفطي. فعلى سبيل المثال لا الحصر تمت تغطية الإكتتاب في شركة آبار للإستثمار البترولي في دولة الإمارات 800 مرة. كما تمت تغطية الاكتتاب المطلوب في شركة صحارى للبتروكيماويات 125 مرة. إضافة إلى ذلك تمت تغطية الإكتتاب في كل من شركتي القرين و الاولى 2,4 مرة و 4,8 مرة على التوالي و شركة دانة غاز 140 مرّة.

أدوات تمويلية جديدة تفيد الشركات والمستثمرين

من خلال الدراسة و البحث، و كما أشرنا في البداية، هناك رغبة قوية من قبل الشركات العاملة في المنطقة لزيادة أحجامها و التوسع إقليميا. و تتزامن هذه الرغبة مع الوفرة المالية المتواجدة في أسواق الرساميل و التي تبحث عن استثمارات متعلقة بالقطاع النفطي.

بالتالي أحد الأدوات الإستثمارية المناسبة و التي من الممكن أن تفيد الطرفين هي وجود صناديق استثمارية من شأنها أن تكون بمثابة حلقة وصل ما بين المستثمرين و الشركات العاملة في القطاع النفطي. بحيث تكون من أهداف هذه الصناديق توظيف الوفرة المالية، المتواجدة في أسواق الرساميل والتي ترغب في الإستثمار في هذه الصناعة، من خلال استثمارها في الشركات العاملة في القطاع النفطي. ■

الشركات العشر الأولى تستأثر بحصة الأسد

كتب طارق زهنان

كما في العام الماضي، يضم الترتيب العام لأول 50 شركة استثمار عربية ثلاث فئات من الشركات:
الأولى وتضم الشركات الحكومية المشتركة التي يغلب عليها الدور الاستثماري والتمويلي طويل الأجل، مثل الشركة العربية للاستثمار والشركة العربية للاستثمارات البترولية، والتي تتمتع عادة برساميل كبيرة.
وتضم الفئة الثانية شركات الاستثمار الخاصة والعامة التي تقوم بشكل عام بتوظيف الموارد المتوفرة لديها في الاستثمارات المحلية والدولية المختلفة. وتعد شركة مشاريع الكويت "كيبكو" أكبر الشركات في هذه الفئة، وتعمل هذه الشركات كشركة قابضة تمتلك العديد من الشركات والمؤسسات في قطاعات مختلفة.
أما الفئة الثالثة، فتشمل الشركات المالية الخاصة التي تميل أكثر إلى القيام بدور الوساطة الاستثمارية، على غرار شركات صيرفة الاستثمار الغربية، مثل شركة "شعاع كابيتال" في الإمارات و"المجموعة المالية هيرمس" في مصر وبيت الاستثمار العالمي في الكويت، إلى جانب عدد كبير من شركات الوساطة المالية، وعادة لا تحتفظ هذه الشركات برأس المال بل تسعى لتسويقه وتوزيعه على عدد كبير من المستثمرين أفراداً ومؤسسات، خصوصاً وأن مواردها الخاصة لا تسمح لها بالقيام بالتمويل الذاتي في أغلب الأحيان، وتقدم هذه الشركات كل أو بعض خدمات صيرفة الاستثمار والوساطة الاستثمارية الحديثة.

في جميع الأحوال، فإن مختلف الشركات الداخلة في الترتيب، تقوم بشكل أو بآخر بدور الوساطة المالية من خلال صيرفة الاستثمار، غير أنه في ضوء نمو الأسواق المالية العربية في العامين الأخيرين، وتزايد عدد الشركات التي تلجأ إليها سواء من خلال طرح الأسهم أو إصدار السندات، إلى جانب اتساع الطلب على الأدوات المالية من قبل المستثمرين العرب، أخذ دور شركات الاستثمار في الصيرفة الاستثمارية يتزايد، وهو مرشح للتطور أكثر فأكثر في السنوات المقبلة خصوصاً في ظل الاستخدام المتزايد للأسواق المالية العربية وأدواتها.

وأظهرت نتائج ترتيب أول 50 شركة استثمارية عربية للعام 2004 أن مجموع موجودات أول عشر شركات بلغت نحو 22,2 مليار دولار، أي ما نسبته 62,7 في المئة من إجمالي موجودات أول 50 شركة استثمار عربية، أما حصة تلك الشركات من حقوق المساهمين فبلغت نحو 5,2 مليارات دولار أي ما نسبته 39,9 في المئة من إجمالي حقوق المساهمين في أول 50 شركة استثمارية عربية. وبالنسبة للأرباح فقد بلغت حصة الشركات العشر الأولى نحو 676 مليون دولار بنسبة 27,4 في المئة من مجموع صافي أرباح الشركات الخمسين الأولى.

لقد حققت هذه الشركات خلال العام 2004 توسعاً ملحوظاً في ميزانيتها مكّنها من الاستمرار في التربع على قائمة أكبر الشركات الاستثمارية العربية حجماً. فمقارنة بالعام 2003 لم تشهد لائحة الشركات العشر الأولى من حيث الموجودات تحولاً يذكر، حيث حافظت معظم تلك الشركات على ترتيبها السابق.

مؤسسة الخليج للاستثمار

الأولى في الموجودات وحقوق المساهمين والثالثة في الأرباح

استمرت مؤسسة الخليج للاستثمار في تصدر قائمة شركات الاستثمار العربية، فهي تحتل المرتبة الأولى من حيث الموجودات وحقوق المساهمين والمرتبة الثالثة من حيث الأرباح. فمع نهاية العام 2004 ارتفعت موجودات مؤسسة الخليج للاستثمار بنسبة 8,4 في المئة وبلغت نحو 7,26 مليارات دولار، كما وصلت حقوق المساهمين إلى 1,3 مليار، أما الأرباح فقد زادت بمعدل 8,3 في المئة وبلغت أكثر من 135 مليون دولار.

وتشكل هذه النتائج انعكاساً لما حفل به العام 2004 من نشاطات، حيث ارتفع حجم صندوق استثمارات الخليج للاستثمار المباشر في الشركات الخليجية والمشاريع التي تشهدها دول الخليج، خصوصاً في قطاعات الطاقة والحديد والاتصالات، إلى 407 ملايين دولار بزيادة 44 في المئة عن العام 2003، بعد أن قامت الشركة بالاستثمار في ستة مشاريع جديدة وزيادة حصتها في عدد من المشاريع القائمة والشركات التابعة والزميلة، ليرتفع حجم محفظة استثمارات الشركة إلى 41 مشروعاً. وعلى الرغم من أن الخليج للاستثمار هي شركة عامة تملكها حكومات دول مجلس التعاون الخليجي، فإن نشاطها في قطاع صيرفة الاستثمار Investment Banking موازٍ لشركات القطاع الخاص، إذ تقدم مروحة واسعة من الأدوات والمنتجات وخدمات المشورة المالية التي تقدمها الشركة، وتسويق الاستثمار في صناديق التحوط العالمية والمساهمات الرأسمالية الدولية. وقد تضمنت نتائج النصف الأول من العام الحالي 2005 زيادة في الأرباح بنسبة عالية بلغت 94 في المئة، ما يؤكد مواصلة المؤسسة قطف ثمار الستراتيجية الجديدة التي أطلقتها العام 2001. وشكل استكمال عمليتي الإصدار الأولى والثانية من برنامج سندات يورو متوسطة الأجل بقيمة مليار دولار، فرصة مهمة أمام الشركة لتوسيع قاعدة المستثمرين في المؤسسة إضافة إلى تنويع قاعدتها التمويلية وقدراتها الاستثمارية.

شركة مشاريع الكويت (كيبكو)

الثانية في الموجودات والرابعة في حقوق المساهمين والثامنة في الأرباح

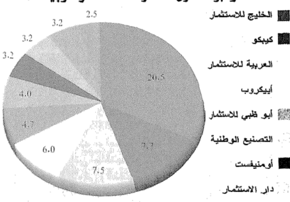
بحلولها في المركز الثاني من حيث الموجودات والتي بلغت نهاية العام 2004 أكثر من 2,7 مليار دولار، احتلت شركة مشاريع الكويت (كيبكو) صدارة ترتيب شركات الاستثمار العربية الخاصة غير الحكومية، في الكويت وفي العالم العربي. ولم يقتصر المركز الريادي للشركة على الموجودات، فمن حيث حقوق المساهمين حلت الشركة في المركز الرابع بمجموع 563 مليون دولار، وبلغت أرباحها نحو 85,7 مليون دولار، ما مكنها من الحلول في المركز الثامن في الترتيب. وحققت بالتالي متوسط عائد على الموجودات بمعدل 3,38 في المئة وعلى حقوق المساهمين بمعدل 15,46 في المئة.

وتعتبر شركة مشاريع الكويت أكبر شركة في القطاع الخاص الكويتي بما لديها من أصول تحت إدارتها أو سيطرتها يبلغ مجموعها 15 مليار دولار أميركي. وبوصفها مجموعة متنوعة الأنشطة، تدير شركة مشاريع الكويت محفظة من 55 شركة، تتركز أنشطتها في قطاعات الخدمات المالية، الإعلام والاتصالات، العقار، الصناعة، الاستشارات والإدارة، الخدمات الطبية، وخدمات الطيران. وتضم محفظة الشركات الرئيسية العاملة لمجموعة مشاريع الكويت كلاً من ذراعها المصرفية: "بنك الخليج المتحد" ومقره البحرين، شركة الخليج للتأمين، بنك برقان، الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة، والشركة الإعلامية المتحدة (شوتايم).

وتقوم ستراتيجية الشركة على محورين أساسيين، الأول عنوانه تنويع قطاعات العمل، أما المحور الثاني فهو التوسع الإقليمي والذي يتجلى واضحاً في عمل الشركة الأم بشكل عام وبواسطة شركاتها التابعة الرئيسية بشكل خاص.

فعلى سبيل المثال، وقّع بنك الخليج المتحد مذكرة تفاهم مع بنك بغداد لامتلاك 25 في المئة من حصصه وإدارته، وحصل على الموافقة الأولية من مصرف سورية المركزي

الحصة المئوية لاول 10 شركات من إجمالي موجودات أول 50 شركة استثمار عربية



لإنشاء بنك تجاري في سورية، فضلاً عن القيام بمبادرات لإنشاء مؤسسات استثمارية في الدوحة وتونس، ليرتفع حجم شبكة المصارف التابعة والزميلة لبنك الخليج المتحد إلى خمسة مصارف. ففي شبكة المصارف العاملة حالياً يمتلك البنك حصة 44 في المئة من رأس مال البنك الأردني الكويتي ونسبة 83 و77 في المئة على التوالي في رأس مال كل من بنك الجزائر والخليج وبنك تونس العالمي.

أما شركة العقارات المتحدة فقد بادرت إلى تأسيس حضور إقليمي في كل من مصر ولبنان، اشتمل على مشروع فندق بحمدون وفندق الروشة ومشروع الفندق الجديد "هيليوبوليس" في مصر.

وتتمحور ستراتيجية الشركة الوطنية للاتصالات على الإفادة من توافر فرص الاستثمار في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، والتركيز على الأسواق التي تشهد نمواً في قطاع الاتصالات وتلك التي لا تزال نسبة انتشار خدمة الهاتف النقال فيها منخفضة، وهي تقوم بتشغيل شبكات اتصالات متنقلة في الكويت وأربع دول أخرى هي تونس والعراق والجزائر وجزر المالديف.

مما لاشك فيه أن التنوع القطاعي والجغرافي أعطى لمشاريع الكويت القدرة على تنويع مصادر الإيرادات وبناء قاعدة ثابتة للأرباح والتدفقات النقدية، وجعلها في وضع جيد للافادة من التطورات الإيجابية الحاصلة في بلدان المنطقة من ناحية تسارع الإصلاح الاقتصادي والانفتاح وارتفاع أسعار النفط وتحسن مناخ الاستثمار. ويبدو أن شركة مشاريع الكويت تسير على الطريق الصحيح نحو تحقيق الربح المخطط الكامل للعام 2005 والمقدر بنحو 114,7 مليون دولار الذي أعلنت عنه خلال منتداها السنوي للشفافية المالية. فمع انقضاء النصف الأول من العام الحالي وصلت أرباح الشركة إلى 58,6 مليون دولار، بزيادة قدرها 31 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2004.

الشركة العربية للاستثمار

الثالثة من حيث الموجودات وحقوق المساهمين والسادسة عشرة من حيث الأرباح

كذلك حافظت الشركة العربية للاستثمار على المرتبة الثالثة من حيث الموجودات وارتقت إلى المرتبة ذاتها من حيث حقوق المساهمين بزيادة مركزين عن العام 2003، أما من حيث الأرباح فقد استمرت في المركز السادس عشر. فمع نهاية العام 2004 ارتفعت موجودات الشركة العربية للاستثمار بنسبة 17,9 في المئة وبلغت نحو 2,67 مليار دولار، كما وصلت حقوق المساهمين إلى نحو 592,7 مليون دولار بزيادة 11,5 في المئة، أما الأرباح فقد زادت بمعدل 46,7 في المئة وبلغت نحو 56 مليوناً. أما من حيث معدلات الربحية للشركة فقد بلغ متوسط العائد على الموجودات 2,27 في المئة وعلى حقوق المساهمين 9,95 في المئة.

وتمتاز الشركة العربية للاستثمار بكونها مملوكة من حكومات 17 دولة عربية ما ساعدها على تنويع استثماراتها قطاعياً وجغرافياً. فعلى المستوى القطاعي تتوزع استثمارات الشركة على القطاعات الصناعية والزراعية والخدماتية، إضافة إلى النشاط المصرفي الذي تمارسه الشركة من خلال وحدة مصرفية خارجية في البحرين.

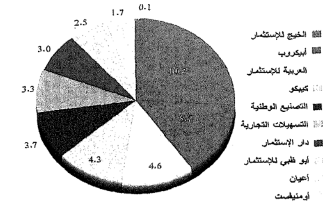
وخلال العام المنصرم 2004 ضخت الشركة ما مجموعه 28 مليون دولار في مشاريع قائمة وجديدة. ويبلغ حجم محفظة الشركة الاستثمارية 40 مشروعاً وشركة قابضة تنتشر في 14 دولة عربية، وبلغ إجمالي رساميل هذه المشاريع نحو 4,5 مليارات دولار ومساهمات الشركة فيها 265,2 مليون دولار. فمحفظة المشاريع الصناعية للشركة تضم 15 مشروعاً وشركة تعمل في مجال الصناعات الورقية والبترولية والكيميائية موزعة على سبع دول عربية. أما المحفظة الزراعية فتتكون من ستة مشاريع للصناعات الغذائية في ست دول عربية. وفي قطاع الخدمات 19 مشروعاً في عشر دول عربية: في القطاع المصرفي وقطاع الإيجار المالي وقطاعات التأمين والاتصالات والسياحة والخدمات الطبية والعقار. إن طبيعة الشركة وقاعدتها الرأسمالية والخبرة الطويلة التي اكتسبتها من خلال الاستثمارات المباشرة التي قامت بها في معظم أسواق المنطقة، أعطتها أرضية قوية للتوسع والاستفادة من التغيرات الاقتصادية الحاصلة في بلدان المنطقة والمتمثلة بالإصلاح والانفتاح.

الشركة العربية للاستثمارات البترولية (أبيكورب)

الرابعة في الموجودات والثانية في حقوق المساهمين والـ 24 من حيث الأرباح

أما الشركة العربية للاستثمارات البترولية "أبيكورب" والتي تعود ملكيتها إلى الدول العربية الأعضاء في منظمة "أوبك"، فهي تحتل المرتبة الرابعة في الموجودات والثانية في حقوق المساهمين والـ 24 في الأرباح. وقد شهدت الشركة خلال شهر نيسان / أبريل من العام الحالي 2005 تغييراً قيادياً تمثل في تولي **أحمد النعيمي** منصب مدير عام الشركة، خلفاً لـ**رشيد المعراج** الذي عين محافظاً لمؤسسة نقد البحرين. ومع نهاية العام 2004 بلغت موجودات الشركة 2,1 مليار دولار بزيادة طفيفة عن العام 2003، وحقوق المساهمين 744 مليوناً. أما الأرباح فقد ارتفعت بنحو 16 في المئة وبلغت 38,85 مليون دولار، ليبلغ متوسط العائد على الموجودات 1,85 في المئة وعلى حقوق المساهمين 5,31 في المئة.

الحصة المئوية لأول 10 شركات من إجمالي حقوق المساهمين لأول 50 شركة استثمار عربية



إن غرض "أبيكورب" هو الإسهام في رؤوس أموال وتمويل مشروعات الصناعات البترولية. وخلال العام 2004 شاركت "أبيكورب" في ترتيب 18 اتفاقية تمويل قيمتها 9,1 مليارات دولار وبلغت حصتها منها 435 مليون دولار، وأمنت للشركة دخلاً بنحو 19,4 مليون دولار ما يمثل 35 في المئة من إجمالي الدخل. وتوزعت قروض الشركة على تمويل إنشاء مشاريع جديدة في مختلف قطاعات الصناعات النفطية وتطوير مشاريع قائمة وامتلاك حصص في رؤوس أموال شركات في قطاعي النفط والغاز، كما شاركت في ثلاث عمليات تمويل تجارة صادرات النفط والغاز العربية بحصة قدرها 60 مليون دولار. إلى ذلك تساهم "أبيكورب" في رأس مال 12 شركة من الشركات العاملة في قطاع النفط والغاز ووصلت قيمة مساهماتها فيها نهاية العام 2004 إلى نحو 208 ملايين دولار.

بالنظر إلى طبيعة عمل الشركة العربية للاستثمارات البترولية، فهي من دون شك أمام كم ضخم من الفرص التمويلية والاستثمارية الجاهزة للقطف في ظل الفورة الاقتصادية التي تشهدها المنطقة العربية وخصوصاً الخليجية نتيجة الارتفاع المستمر في أسعار النفط، وتأثيرها الملحوظ في تزايد الإنفاق الحكومي والاستثماري على مشاريع النفط والغاز والصناعات البترولية والبتروكيميائية، وعدم قدرة الجهات المصرفية والمالية المحلية على تغطية احتياجات القطاع التمويلية والتي تقدّر بنحو 15 مليار دولار سنوياً. وفي خطوة حديثة تشكل مؤشراً على توجه الشركة نحو بناء إطار عمل جديد يتلاءم مع الطلب المتزايد على الدعم والتمويل أعلنت الشركة عن نيتها افتتاح مصرف تابع لها في البحرين يعمل كذراع مالية ومصرفية للشركة.

شركة أبوظبي للاستثمار

الخامسة في الموجودات والـ 12 في حقوق المساهمين والـ 39 من حيث الأرباح

كما في العام 2003 احتلت أبوظبي للاستثمار المركز الخامس من حيث الموجودات والتي بلغت مع نهاية العام 2004 نحو 1,7 مليار دولار أميركي بزيادة 10,6 في المئة عن العام 2003، أما حقوق المساهمين فقد ارتفعت بنسبة 25 في المئة وبلغت 328 مليون دولار. كذلك زادت الأرباح بنسبة 47,6 في المئة وبلغت 18,8 مليون دولار فبلغ العائد على متوسط الموجودات 1,18 في المئة وعلى متوسط حقوق المساهمين 6,37 في المئة.

وتشير البيانات المالية للشركة إلى تمركز أصول الشركة في محفظتي القروض والتسهيلات المصرفية والاستثمارات غير القابلة للمتاجرة، ومن جهة أخرى يبرز في نتائج العام 2004 تزايد اعتماد الشركة على المكاسب الرأسمالية والتي ارتفعت من 962 ألف دولار العام 2003 إلى نحو 11 مليوناً العام 2004.

وبالنظر إلى طبيعة عمل الشركة ونشاطها في قطاع الصيرفة الاستثمارية من حيث تقديم القروض والتمويلات المشتركة ومن حيث إدارة المحافظ المالية والمتاجرة في الأسهم وغيرها من أدوات الاستثمار، فإن النمو الذي تشهده أسواق الأسهم من جهة وأسواق الإصدارات الأولية من جهة أخرى



شركة نسما الوطنية للتقنيات المتقدمة المحدودة
nesma advanced technology co. ltd.













where technical expertise
and local knowledge meet

www.nesma.net

تطرح أمام الشركة فرصاً إضافية لتنمية أعمالها وأرباحها، هذا إضافة إلى تمتعها بدعم حكومي ناتج عن كونها إحدى الشركات التابعة لهيئة ابوظبي للاستثمار.

شركة التصنيع الوطنية

السادسة في الموجودات وحقوق المساهمين والعاشرة من حيث الأرباح

حلّت شركة التصنيع الوطنية في المرتبة السادسة من حيث الموجودات ومن حيث حقوق المساهمين والمرتبة العاشرة من حيث الأرباح، لتحتل بذلك المرتبة الأولى بين شركات الاستثمار السعودية المدرجة في جدول ترتيب أول 50 شركة استثمارية عربية للعام 2004.

فخلال العام المالي 2004 شهدت مختلف بنود ميزانية الشركة نمواً ملحوظاً حيث ارتفعت الموجودات بنسبة 35,6 في المئة وبلغت 1,4 مليار دولار، وحقوق المساهمين بنسبة 71,8 في المئة وبلغت 484 مليون دولار. أما الأرباح فبلغت 84,6 مليون دولار بزيادة 133 في المئة عن العام المالي 2003 فبلغ متوسط العائد على الموجودات 6,93 في المئة وعلى حقوق المساهمين 22,08 في المئة.

تمثل نشاط شركة التصنيع في الاستثمار الصناعي من خلال إنشاء أو المشاركة في إقامة مشاريع ومنشآت صناعية متنوعة في قطاعات المعادن والبلاستيك وقطع غيار الشاحنات والمعدات والصناعات الكيميائية والبتروكيميائية. وذلك من خلال مجموعة أساسية قوامها عشر شركات تابعة متخصصة في قطاعات صناعية مختلفة. وتحقيقاً للتوجه الستراتيجي بالتركيز على المشاريع البتروكيماوية، بدأت الشركة مؤخراً بإنشاء مجمعين للبتروكيماويات. الأول هو مجمّع الإيثلين والبولي إيثلين، وتقوم الشركة بتنفيذه بالتعاون مع شركة باسل العالمية، والثاني هو مجمّع الميثانول الذي يتم تنفيذه بالتعاون مع شركة "أسيتيكس" الكندية. وعلى الرغم من أن "التصنيع" لا تمارس أي نشاط من أنشطة "صيرفة الاستثمار"، فالدور الذي تلعبه الشركة يضعها في مصاف الشركات المالية القابضة ذات الأغراض التنموية والداعمة للصناعات المحلية. وتشهد مختلف شركات "التصنيع" تعزيزاً لقدراتها الإنتاجية، بغرض زيادة قدرتها على مواكبة الطلب المتزايد الذي تشهده المملكة العربية السعودية، على المنتجات الصناعية بمختلف أنواعها.

الحجم الأكبر للشركات الحكومية

استمرت شركات الاستثمار الحكومية العربية في احتلال المراتب الأولى في الترتيب والتقدم على شركات الاستثمار الخاصة، مستفيدة من قدرات رأسمالية وتمويلية كبيرة وتمتعها بضمانات وامتيازات وحرية لحركة الأموال تزيد من قدرتها على تخطي الحدود الجغرافية بين البلدان. ويقوم التركيز الستراتيجي لتلك الشركات على دعم النمو الاقتصادي لدول المنطقة وتشجيع المبادرات الخاصة، على الرغم من أن هذا التوجه ذات الطابع العام يحول دون تحقيق تلك الشركات لأرباح تتوافق مع متانتها المالية، وينعكس بالتالي سلباً على ربحيتها، وهو ما يظهر جلياً في انخفاض العوائد على الموجودات وحقوق المساهمين لدى تلك الشركات مقارنة بالشركات الاستثمارية الخاصة.

الشركة العمانية العالمية للتنمية والاستثمار

السابعة في الموجودات والـ 38 في حقوق المساهمين والـ 39 في الأرباح

حلّت الشركة العمانية العالمية للتنمية والاستثمار، في المرتبة السابعة من حيث الموجودات والثامنة والثلاثين من حيث حقوق المساهمين والتاسعة والعشرين من حيث الأرباح، لتحتل بذلك المرتبة الأولى بين شركات الاستثمار العمانية. فخلال العام المالي 2004 ارتفعت موجودات الشركة بنسبة 12,7 في المئة وبلغت أكثر من 1,1 مليار دولار، وحقوق المساهمين بنسبة 7,67 في المئة وبلغت 114 مليون دولار. أما الأرباح فبلغت 33 مليون دولار بزيادة 14 في المئة عن العام المالي 2003 فبلغ متوسط العائد على الموجودات 3,6 في المئة وعلى حقوق المساهمين 30 في المئة.

وتلعب الشركة العمانية العالمية للتنمية والاستثمار دوراً أساسياً في المساهمة في العديد من المشاريع التنموية التي تشهدها السلطنة، وتميل في ستراتيجيتها نحو الاستثمار طويل الأمد المبني على معايير جدوى المشاريع والبيئة الاقتصادية. وتتركز استثمارات الشركة في مسارين رئيسيين، الأول من خلال الاستثمار في شركات تابعة وشقيقة في كل من القطاع المصرفي والتأجير التمويلي والصناعة في سلطنة عمان بالإضافة إلى محفظة استثمارات متداولة ومتنوعة. وثانياً، الاستثمار في الأسهم في الأسواق العالمية ومن ضمنها الاستثمارات الخاصة في رأس المال.

دار الاستثمار

الثامنة في الموجودات والـ 11 في حقوق المساهمين والسابعة في الأرباح

جاءت دار الاستثمار في المرتبة الثامنة من حيث الموجودات والحادية عشرة من حيث حقوق المساهمين، غير أن الأبرز هو احتلالها المرتبة السابعة من حيث الأرباح. ففي الوقت الذي بلغت موجودات الشركة نهاية العام (2004)، 1,1 مليار دولار وحقوق المساهمين 384 مليون دولار بزيادة 24 و68 في المئة على التوالي، ارتفعت أرباحها إلى 90,8 مليوناً بزيادة كبيرة عن العام 2004 بلغت أكثر من 107 في المئة، ما مكن الشركة من تحسين معدلات الربحية بشكل ملموس، إذ بلغ متوسط العائد على الموجودات 8,83 في المئة وعلى حقوق المساهمين 29,62 في المئة، وهي العوائد الأفضل بين الشركات العشر المتصدرة للترتيب.

وتعكس هذه النتائج قدرة الشركة على استثمار تنوع أنشطتها من خلال عدد من الشركات التابعة والزميلة العاملة في قطاعات عدة هي، التمويل الاستهلاكي والإجارة، تمويل الشركات والعقار، الاستثمار وإدارة الأصول، وخدمات تصنيف وتحصيل الأموال، إضافة إلى التطوير العقاري والعمراني. وهذا التنوع دفع دار الاستثمار إلى الانطلاق في عملية إعادة هيكلة أنشطتها وتغيير أغراضها بما يتناسب مع طبيعة عملها كشركة قابضة تعمل وفق قواعد الشريعة الإسلامية، والتحول بالتالي إلى شركة قابضة، حيث قامت الشركة بتوزيع مهام مجموعة من أنشطتها في بعض القطاعات الرئيسية على عدد من شركاتها التابعة.

فأطلقت عملية إعادة هيكلة بعض الشركات التابعة والزميلة من خلال زيادة رؤوس أموالها وتنويع أغراضها وتوسيع قاعدة عملائها، كما بدأت بتملك عدد من الشركات التي تتعامل معها. وتظهر البيانات المالية قدرة الشركة على الإفادة من الفورة التي يشهدها قطاعا الأسهم والعقار. فقد ارتفعت إيرادات الشركة من الخدمات الاستثمارية من 2,5 مليون دولار العام 2003 إلى 16,8 مليوناً نهاية العام 2004، كما ارتفعت إيرادات الأراضي والعقار بنسبة 113 في المئة وبلغت 87,4 مليون دولار، وقد شكلت هذه الإيرادات المصدر الأساسي لنمو أرباح الشركة.

ووفق هذه المعطيات يمكن القول أن الشركة بنت قاعدة صلبة تسمح لها بتنفيذ خطتها الستراتيجية للسنوات الثلاث المقبلة، والقائمة على التحول إلى شركة مالية استثمارية إسلامية ذات حجم محلي وإقليمي على مستوى دول مجلس التعاون الخليجي والدول العربية والإسلامية، قادرة على اقتناص الفرص الاستثمارية محلياً وخارجياً، وتتوزع أنشطتها على كيانات وشركات مستقلة متخصصة، تندرج تحت مظلة دار الاستثمار.

شركة التسهيلات التجارية الكويتية

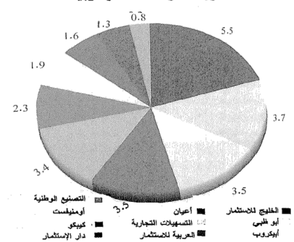
التاسعة في الموجودات وحقوق المساهمين والأرباح

احتلت شركة التسهيلات التجارية الكويتية المرتبة التاسعة في ترتيب أول 50 شركة استثمارية ومالية عربية للعام 2004. فقد زادت موجودات الشركة بنسبة 11,8 في المئة لتبلغ نحو 1,12 مليار دولار، أما حقوق مساهميها فقد ارتفعت 2,91 في المئة لتصل إلى 430 مليون دولار. أما لجهة الأرباح فقد حققت شركة التسهيلات العام الماضي 85,2 مليون دولار فبلغ العائد على متوسط الموجودات 7,98 في المئة وعلى متوسط حقوق المساهمين 20,10 في المئة.

وتحتل الشركة في الكويت المركز الأول في قطاعها، أي الإقراض لأغراض الاستهلاك. وتتوقع الشركة أرباحاً في العام 2005 تصل إلى 110 ملايين دولار أي بزيادة نسبتها 27 في المئة قياساً بأرباح العام 2004. ويبلغ صافي إيرادات التسهيلات الائتمانية من إجمالي الإيرادات أكثر من 77 في المئة والباقي يتأتى من الاستثمارات. وبلغت حقوق المساهمين كما في نهاية أيلول / سبتمبر 2005 نحو 460 مليون دولار بزيادة 13,2 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام 2004. وبلغ حجم محفظة القروض الاستهلاكية في أيلول / سبتمبر 2005 نحو 1,45 مليار دولار بزيادة نسبتها 13,7 في المئة.

وبفعل ملاءتها المالية وتصنيفاتها الائتمانية العالية استطاعت الشركة في 9 أشهر من العام 2005 أن تمول عملياتها في جزء كبير منها من خلال مجموعة إصدارات واتفاقيات تمويل بلغت 358 مليون دولار. ولجأت الشركة في العامين 2004 و2005، إلى تعبئة موارد مالية بالدولار نظراً لانخفاض في الهامش الذي حصلت عليه مقارنة بالدينار.

الحصة المئوية لأول 10 شركات من إجمالي حقوق صافي أرباح أول 50 شركة استثمار عربية



شركة أعيان للإجارة والاستثمار

العاشرة في الموجودات والـ 21 في حقوق المساهمين والأرباح

بقيت شركة أعيان للإجارة والاستثمار في المرتبة العاشرة من حيث الموجودات في ترتيب أول 50 شركة استثمارية ومالية عربية. وبلغت قيمة تلك الموجودات 900 مليون دولار في العام 2004، بنسبة نمو زادت على 38 في المئة قياساً بحجمها في العام 2003. أما حقوق المساهمين فقد بلغت 219,4 مليوناً ونموها كان أكثر من 71 في المئة وهي بذلك أتت في المرتبة 21 عربياً من حيث حقوق المساهمين، كما احتلت المرتبة نفسها من حيث الأرباح التي بلغت 47 مليوناً بنسبة نمو 12,8 في المئة قياساً بأرباح العام 2003. وبلغ العائد على متوسط الموجودات 6,1 في المئة وعلى متوسط حقوق المساهمين 27,05 في المئة، وهي من أفضل العوائد بين لائحة الشركات العشر الأولى.

توسعت شركة أعيان للإجارة والاستثمار الكويتية في العام 2005 في كل من العراق والمملكة العربية السعودية وإمارة دبي، وهي أسست عدداً من الشركات التابعة في قطاعات العقار والتمويل والنقل. وطورت الشركة مفهوم الإجارة (Leasing) في السوق الكويتية وهي تعمل على التوسع به إقليمياً. وبلغت أرباح أعيان في النصف الأول من العام 2005 أكثر من 70 مليون دولار وهي باتجاه مضاعفة هذا الربح في نهاية العام الحالي. وتوازي إيرادات التمويل تلك المتأتية من الاستثمار في شركة أعيان حيث أن الإيرادات الإجمالية المتوقعة للعام 2005 ستصل إلى نحو 200 مليون دولار. وعلى صعيد التوسعات في العام 2005 يذكر إطلاق شركة أعيان العقارية للتمويل والمرابحة، وتأسيسها بنك دجلة والفرات مع مستثمرين عراقيين برأس مال يبلغ 37 مليون دولار، كما زادت أعيان حصتها في شركة خدمات الحج والعمرة لتبلغ نحو 24 في المئة، وتحالفت مع الشركة التجارية العقارية وشركة مجمعات الأسواق التجارية ومجموعة بن لادن السعودية، من أجل استثمار برج "هاجر" في المملكة العربية السعودية بقيمة إجمالية تبلغ 410 ملايين دولار، وقادت مع شركة مجمعات الأسواق تأسيس شركة "بناء ونماء" لتمويل مشاريع تدار بنظام B.O.T إضافة إلى قيام أعيان بتأسيس شركة عقارية في دبي، وإطلاقها عدداً من الصناديق الاستثمارية وتوسعها في قطاع تمويل السيارات وتأجير أساطيل النقل. ■

نافذتك على عالم التمويل والاستثمار

شركة بيان للاستثمار



السيد فيصل علي عبد الوهاب المطوع

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب

تأسست شركة "بيان" للاستثمار ش.م.ك (مقفلة) في العام 1997، بهدف القيام بكافة عمليات الاستثمار المباشر لحسابها وحساب عملائها في مختلف القطاعات الاقتصادية ذات الآفاق الاستثمارية الواعدة بالإضافة إلى تقديم مختلف الخدمات الاستشارية والاستثمارية التي يحتاجها مجتمع الأعمال. فقد انطلقت بيان" منذ اللحظة الأولى وفقاً لخطة ستراتيجية طويلة الأمد تهدف إلى تنمية وتعظيم قدراتها ومصادرها وحقوق مساهميها وعملائها. وعلى الرغم من الفترة الزمنية القصيرة نسبياً لانطلاقة "بيان"، فإن النتائج جاءت مشجعة للغاية حيث سطع نجم "بيان" في سماء قطاع عالم الاستثمار، وتتويجاً للجهود المبذولة من قبل إدارة وموظفي الشركة وبدعم من مساهميها وعملائها أدرجت "بيان" في سوق الكويت للأوراق المالية في شهر مايو العام 2003، متيحة بذلك الفرصة للجميع للمساهمة والاستفادة من ينبوع العطاء الذي لم ينضب، ومجددة العهد الذي التزمت به.. فرص تتعدد وعطاء يتجدد. يشرف على إدارة شركة "بيان" للاستثمار مجلس إدارة يتألف من سبعة أعضاء من رجال الأعمال الكويتيين بقيادة فيصل علي عبد الوهاب المطوع في منصب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب، كما يساعد في إدارة الشركة مجموعة من المديرين والموظفين الأكفاء ذوي المعرفة والخبرة العملية في إدارة المحافظ والأصول والتحصيل المالي وعمليات البيوع المستقبلية.

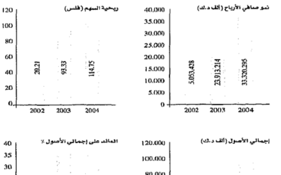
أغراض الشركة

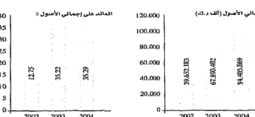
تأسست شركة "بيان" للاستثمار بغرض القيام بكافة عمليات الاستثمار المالي في جميع القطاعات الاقتصادية داخل دولة الكويت وخارجها لحسابها وحساب الغير، كما تشتمل أغراض تأسيسها على الأنشطة التالية:

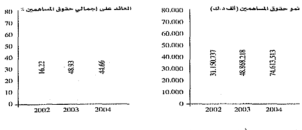
- الاستثمار في القطاعات المختلفة وذلك من خلال المساهمة في تأسيس الشركات المتخصصة أو شراء أسهم أو حصص في تلك الشركات.
- القيام ببيع وشراء الأوراق المالية والسندات التي يجري تداولها داخل دولة الكويت وخارجها.
- القيام بوظائف أمناء الاستثمار والإدارة الاستثمارية بأنواعها لحساب الغير وما يتطلب ذلك من عمليات الإقراض والاقتراض.
- الوساطة في عمليات الإقراض والاقتراض مقابل عمولة أو أجر.
- التمويل والوساطة في عمليات التجارة الدولية.
- القيام بالبحوث والدراسات وغير ذلك من الخدمات الفنية المتعلقة بعمليات الاستثمار وتوظيف الأموال للغير.
- إنشاء وإدارة صناديق الاستثمار المختلفة بكل أنواعها طبقاً للقانون.
- القيام بالأعمال الخاصة بوظائف مديري الإصدار للسندات التي تصدرها الشركات والهيئات.
- إعداد الدراسات وتقديم المشورة الاقتصادية المتعلقة بالاستثمار بالنسبة لمشاريع الخصخصة.
- القيام بكل الخدمات والنشاطات التي تساعد على تطوير السوق المالية والنقدية في دولة الكويت.
- إصدار الكفالات للغير ضمن مبالغ ومدد محددة.
- استغلال الفوائض المالية المتوافرة لدى الشركة عن طريق استثمارها في محافظ مالية وعقارية وتداول من قبل شركات وجهات متخصصة.
- إعداد الدراسات والبحوث اللازمة في كل ما يتعلق بأغراض الشركة.

أداء الشركة إحصائياً

الأرقام أصدق أبناء... حققت شركة "بيان" للاستثمار طفرة كبيرة في الإنجازات خلال سنوات عملها القصيرة ويمكن استقراء المؤشرات الرئيسية الحالية:







° إدارة الاستثمار المحلي والعربي

يقوم قطاع الاستثمار المحلي بتقديم كوكبة من المنتجات والخدمات المتنوعة، وفي المقابل فإن التخطيط الجيد والمتابعة لتطور احتياجات العملاء ومؤشرات السوق، مكّنت الشركة من التطوير والتوسع في نوعية خدمات الاستثمار المقدمة للعملاء أو لقراء البيانات المالية.

— إدارة أصول الغير

تمّ تصميم محافظ العملاء لتحوي أفضل توزيع لرأس المال لكي تكون ذات معدل عائد مرتفع ومخاطر مقبولة في الوقت نفسه، وهي تعتمد على التوزيع النوعي الذي يؤدي إلى خلق أكبر قدر من التوازن في الاستثمار في القطاعات المختلفة مع المحاولة المستمرة لتقليل المخاطر.

— خدمة التعامل الآجل

شركة "بيان" للاستثمار هي صانع سوق الرقم 59 في سوق الكويت للأوراق المالية، وقد بدأت الشركة بتقديم خدمة ""بيان" الآجل" في أكتوبر 2003، حيث تقدم خدمة التعاملات الآجلة على مجموعة منتقاة من الأسهم المدرجة في بورصة الكويت بحيث تتوافق وما يتطلع إليه المتعاملون.

— التقارير والإحصائيات

تقوم شركة "بيان" للاستثمار من خلال وحدة التقارير والإحصائيات التي تضم نخبة من الكوادر المهنية المتخصصة بتغطية مختلف القطاعات الاقتصادية في السوق المحلية والخليجية بهدف رصد وتحليل المتغيرات بشكل يومي وإصدار التقارير المتخصصة لدعم آلية اتخاذ القرارات في الشركة وتوفير الصورة الواضحة لكافة عملائنا المستثمرين عن الأوضاع السائدة في السوق، ويتم نشر تلك الدراسات والأبحاث لاطلاع المهتمين بالأوضاع والمستجدات الاقتصادية عليها.

° إدارة الخدمات الاستثمارية

تقوم إدارة الخدمات الاستثمارية بدراسة وتقييم الفرص الاستثمارية المباشرة، كما تقوم، وبالتعاون مع الإدارات ذات العلاقة بشكل دوري ومنتظم، بتقييم مختلف استثمارات الشركة ومقارنتها مع كل التطورات الاقتصادية لمساعدة الإدارة العليا للشركة باتخاذ القرارات المناسبة بخصوص تلك الاستثمارات والتأكد من انسجامها مع أهداف وتطلعات شركة ""بيان" للاستثمار في تحقيق وتعظيم عوائد فرصها الاستثمارية.

° إدارة الاستثمار الدولي

تقوم إدارة الاستثمار الدولي بتقديم خليط من الخدمات الاستشارية والاستثمارية منها إدارة المحافظ الاستثمارية التي تدار من قبل مديرين يتمتعون بقدرات وخبرات عالية وبالتعاون مع مؤسسات استثمارية عالية. كما يشمل نشاط الإدارة إنشاء الاستثمارات الخاصة بالشركة والتي تستثمر خارج دولة الكوي، كما تعتمد الشركة على توزيع الإدارة بين مديرين أكفّاء لديهم الخبرة الكافية والأداء الجيد لفترة طويلة، ويعملون لدى أفضل المؤسسات العالمية المعروفة مثل: Goldman Sachs International, Morgan Chase, Credit Suisse First Boston وغيرها من المؤسسات المرموقة والمتخصصة.

إدارة نظم المعلومات

تتلخص مهمة إدارة تقنية المعلومات في أداء دور تكنولوجي ريادي يكفل تقديم الدعم التقني لجميع أنشطة الشركة في بيئة من الخصوصية التامة والأمن المطلق لنظم تقنية المعلومات، حيث تتولى هذه الإدارة وضع المعايير المشتركة للنظم التقنية المستخدمة في مختلف دوائر الشركة وتطوير الحلول التكنولوجية التي تغطي أنشطة العمل على اختلاف أنواعها، وإدارة البنية الأساسية التقنية للشركة.

إدارة التسويق وتطوير الأعمال

تقوم إدارة التسويق وتطوير الأعمال بدور رئيسي مساند لباقي إدارات الشركة في كل ما يتعلق باختصاصات التسويق وتطوير الأعمال والتي تشرف عليها وتنفذها هذه الإدارة بالتنسيق مع الإدارات المعنية، كما تسعى الإدارة لأن تكون "مركز ربحية" عندما تكتمل استعداداتها مما سيؤهلها للمساهمة في ربحية الشركة من خلال استقطاب العملاء والأموال لمحافظ وصناديق ومنتجات الشركة، بالإضافة إلى المساهمة في استحداث منتجات وخدمات جديدة ذات قيمة مضافة للشركة وتسويقها للعملاء.

الشركات التابعة والزميلة

شركة أركان القابضة

▪ (سابقاً شركة السنابل القابضة، شركة مساهمة كويتية قابضة) مملوكة بالكامل للشركة الأم، والتي تم تأسيسها خلال العام 2003، وتعمل في مجال الاستثمار الصناعي حيث تنشط الشركة في إعداد دراسات الجدوى الاقتصادية ودراسات السوق والتحليل المالي وإدارة المشاريع الصناعية. كما تم فتح مكتب تابع للشركة في جمهورية مصر العربية للقيام بالدراسات للمشاريع الصناعية في مصر وبقية الدول العربية، مع دعم مكتب الكويت في مشاريع دول الخليج العربي.

شركة "بيان تك" لتكنولوجيا المعلومات

▪ شركة ذات مسؤولية محدودة كويتية، مملوكة بالكامل للشركة الأم والتي تم تأسيسها خلال العام 1999، وتعمل في مجال تطوير نظم الحاسب الآلي. تم إنشاء شركة "بيان تك" لأهداف تتجاوز مجرد تقديم خدمات الاستشارات التقنية للعملاء وتمتد إلى تقديم الحلول للعملاء بما يوفر لهم مزايا تنافسية من حيث التقنيات والتطبيقات.

شركة النور القابضة

▪ شركة مساهمة كويتية قابضة – مملوكة بالكامل للشركة الأم، تم تأسيسها العام 2004، وتعمل في تأسيس وتملك أسهم الشركات بأنواعها. تمّ تأسيس شركة النور القابضة بهدف إنشاء وامتلاك الشركات الرائدة في مجال تكنولوجيا المعلومات وتطوير أسلوب العمل والنجاح في سوق تكنولوجيا المعلومات في الكويت، وتركز هذه الشركة جهودها على تحديد الفرص من خلال نظرة فريدة مبنية على فهم ومعرفة بسوق تكنولوجيا المعلومات.

شركة بيان العقارية

▪ شركة مساهمة كويتية مقفلة مملوكة بالكامل للشركة الأم، تم تأسيسها العام 2004، حيث تعمل في مجال تطوير وتأجير وإدارة أملاك الغير العقارية بالإضافة إلى إعداد الدراسات وتقديم الاستشارات في المجالات العقارية. كما تنفذ الشركة الأعمال المدنية والميكانيكية والكهربائية، وتساهم في تنظيم المعارض العقارية.

شركة الروضتين للخدمات البترولية والكهربائية

▪ شركة مساهمة كويتية مقفلة مملوكة بالكامل للشركة الأم، تم تأسيسها العام 2004، وتعمل في قطاع النفط من خلال القيام بأعمال متنوعة منها الصناعة والصيانة والخدمات العامة المختلفة المتعلقة بالآبار النفطية ومعدات حقول النفط والمصافي ومصانع البتروكيميائيات، ومحطات الكهرباء.

مجموعة تشكيل للإعلام

▪ شركة مجموعة تشكيل للإعلام ش.م.ك.م، تأسست برأس مال أولي قدره مليونا دينار كويتي مدفوع بالكامل، وتوجه الشركة نشاطها إلى المجال الإعلامي الموجه لسوق الأطفال في العالم العربي والإسلامي من خلال خلق وسائل أصيلة تمثل تحولاً جذرياً ومهماً في صناعة الإعلام للطفل. ستتخصص تشكيل في مختلف المجالات الإعلامية الموجهة للأطفال ممن هم دون 14 سنة، بدءاً من قصص لشخصيات ترفيهية معبرة مروراً بأفلام ومسلسلات الكرتون، وستساهم المجموعة في بناء وصقل مجموعة من المفاهيم الإنسانية البحتة استناداً إلى التراث العربي والإسلامي الثري في الأجيال الصاعدة بدلاً من المفاهيم والسلوكيات غير التربوية التي لا تعبر عن الخصوصية العربية والإسلامية، ولا تبرز هويتها الحضارية. ▪

سلة أخبار "بيان"

▪ نظّمت شركة "بيان" للاستثمار في مايو الماضي منتدى الكويت الاقتصادي "ستراتيجية التحول إلى المركز المالي والتجاري والخدماتي الإقليمي الرئيسي" الذي افتتح برعاية وحضور رئيس مجلس الوزراء الشيخ صباح الأحمد، وشارك فيه عدد كبير من رجال الدولة من الشيوخ والوزراء ورجال الأعمال، كما شارك في المنتدى عدد من الضيوف من بينهم نيل جورج بوش شقيق رئيس الولايات المتحدة، والسفير إدوارد جيرجيان مساعد وزير الخارجية الأسبق إضافة إلى وليم كوين وزير الدفاع السابق في الولايات المتحدة.

▪ أعلنت شركة "بيان" للاستثمار مؤخراً عن مشاركتها في الاستثمار في مشروعي مرفأ البحرين المالي ومنتجع العرين في دولة البحرين الشقيقة في إطار شراكة ستراتيجية مع بيت التمويل الخليجي. وتضم المشاريع أبراجاً سكنية بالإضافة إلى خدمات ومرافق سياحية وعائلية وعلاجية، كما تشمل عدداً من المرافق التجارية والسكنية والمطاعم والمحلات التجارية والمراكز الترفيهية الشاملة.

▪ كما أعلنت "بيان" للاستثمار عن توقيعها في سبتمبر الماضي اتفاقية حصرية مع شركة "فيلا مودا" للتعاون المشترك لتطوير أحد أكبر المشاريع العقارية في دولة قطر، ويأتي هذا التعاون بين الشركتين استمراراً للعلاقة الستراتيجية والمثمرة التي جمعتها منتصف العام الماضي بعد قيام شركة "بيان" للاستثمار بتملك 10 في المئة من رأس مال شركة "فيلا مودا" لايف ستايل.

▪ ووقعت "بيان" في أواخر سبتمبر الماضي اتفاقية باكورة مشاريعها الاستثمارية في المملكة الأردنية الهاشمية والمتعلقة باستثمار أراض كبيرة وذات مواقع ستراتيجية تابعة لأمانة عمان والجمعية العلمية الملكية، حيث تقع هذه الأراضي في أبرز المواقع في العاصمة الأردنية، وتهدف هذه المشاريع إلى إقامة مشاريع عقارية متعددة الاستخدام بحيث تحقق، إضافة إلى عوائد المستثمرين، مصادر دخل لأمانة عمان وأنشطة وأبحاث الجمعية العلمية الملكية.

"بيت الاستثمار العالمي" (جلوبال): توسّع قطاعي وجغرافي

شركة للصيرفة الاستثمارية البحتة، هي الصفة التي يمكن إطلاقها على "جلوبل". فوفقاً لبيانات الشركة المالية للعام 2004، حققت "جلوبل" معظم إيراداتها من رسوم إدارة عمليات الاكتتابات والاستشارات ومن العمولات، حيث شكلت ما نسبته 55,5 في المئة من إجمالي الدخل، تبعها حصة أرباح الاستثمارات والتي بلغت 39,3 في المئة. فبلغ صافي أرباح الشركة للعام المنصرم أكثر من 72 مليون دولار، ما مكنها من احتلال مركز ريادي من حيث الأرباح بين الشركات الاستثمارية العربية و خصوصاً الكويتية.

وقد عكست هذه النتائج التوسّع الذي شهدته الشركة العام الماضي سواء على المستوى القطاعي أو الجغرافي. ففي أسواق الأسهم طرحت "جلوبل" ثلاثة صناديق استثمارية جديدة هي: صندوق دلون، صندوق الدرة الإسلامي، وصندوق جلوبل للشركات الخليجية الرائدة. ولم يقتصر التوسع على الأسواق الخليجية بل شمل الأسواق العالمية من خلال صندوق جلوبل للأسهم الأميركية وآخر للأسهم الأوروبية وصندوق جلوبل للعقار الأميركي.

ونشطت "جلوبل" أيضاً في تقديم الخدمات الاستشارية المالية، فقامت بدور المستشار لإدراج 5 شركات في سوق الكويت للأوراق المالية، وأدارت 7 إصدارات لشركات تعمل في قطاعات مختلفة (تطوير عقاري، رعاية صحية وتأمين) بقيمة إجمالية بلغت 574 مليون دولار.

أما من ناحية التوسع الجغرافي، فبعد افتتاح مكتب رسمي للشركة في البحرين العام 2003، تم العام المنصرم إدراج أسهم الشركة في سوق البحرين للأوراق المالية. وفي الإطار نفسه يمكن إدراج عملية التوسع من خلال تملك حصص في شركات قائمة في قطاع الخدمات المالية والمصرفية، أهمها حصة 65 في المئة في شركة شروق لخدمات الاستثمار العمانية، و37 في المئة في شركة التسهيلات التجارية الأردنية، و10 في المئة في بنك مسقط الدولي، إضافة إلى حصة 5 في المئة في بنك السلام الذي انطلقت أعماله في السودان، و10% في بنك في ماليزيا بمشاركة مجموعة من البنوك الخليجية.

كما شهدت الشركة توسعاً قطاعياً حيث وسعت أعمالها لتشمل قطاع العقار، فأنشأت ثلاث شركات للاستثمار العقاري



مها الغنيم
نائب الرئيس والعضو المنتدب

في كل من الكويت ودبي برأس مال إجمالي يبلغ 294 مليون دولار، وأيضاً قطاع الرعاية الصحية من خلال تأسيس شركة الرازي القابضة برأس مال 169 مليون دولار.

وبالنظر إلى أنشطة الشركة للعام الحالي، يبدو أن "جلوبل" متجهة إلى نمو قياسي في الأرباح؛ فإعلان الشركة عن تجاوز أرباحها للنصف الأول من العام الحالي 2005، الـ 70 مليون دولار، إنما يعكس نجاح الستراتيجية التوسعية المتبعة لدى "بيت الاستثمار العالمي"، حيث تم مؤخراً إدراج الشركة في سوق دبي المالية، ووصل حجم أصولها المدارة إلى أكثر من 5 مليارات دولار نتيجة الاستثمارات الجديدة والعوائد الإيجابية في المحافظ والصناديق التي تديرها الشركة والتي يبلغ عددها أكثر من 20 صندوقاً متعددة الستراتيجيات وموزعة على الأسواق المحلية والعالمية.

إلى ذلك، تولت الشركة إدارة خمسة إصدارات لشركات تجاوزت قيمتها 534 مليون دولار، كما عملت خلال الربع الثاني من العام الحالي مستشاراً لإدراج ثلاث شركات في سوق الكويت للأوراق المالية هي شركة المزايا القابضة، شركة تمويل الإسكان، وشركة الامتيازات الخليجية القابضة.

واستمرت "جلوبل" في توسعة نشاطها في قطاع الاستثمارات المباشرة، والملفت في هذا الإطار استثمارها في فلسطين إذ أبرمت صفقة بقيمة 3 ملايين دولار لشراء حصص في المؤسسة العربية للفنادق واشترت أكثر من مليون سهم في بنك القدس للتنمية والاستثمار، ووقّعت مذكرة تفاهم ستراتيجية مع شركة تطوير العقبة لإنشاء أول مركز أعمال متكامل في العقبة.

وبالنظر إلى التبعات التي نشأت عن إدراج الشركة في البحرين، كإنشاء فرع لخدمة العملاء وطرح صندوق دلون للاستثمار في الشركات المدرجة في سوق البحرين للأوراق المالية، يبقى ترقب توسع الشركة في تقديم مختلف المنتجات والخدمات المالية، للشركات والأفراد في السوق الإماراتية، وقد كان أول الغيث افتتاح مكتب تمثيلي للشركة في دبي، ومن ثم توقع المزيد من عمليات الإدراج في الأسواق الخليجية والعربية.

"بيت الاستثمار الخليجي": تأسيس "مدائن العقارية" في الإمارات

بلغت أرباح "بيت الاستثمار الخليجي" لفترة الأشهر التسعة الأولى من العام 2005 نحو 52 مليون دولار وبنسبة زيادة قدرها 97 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. فخلال الفترة المنقضية من العام الحالي استمر "بيت الاستثمار الخليجي" بتنفيذ سلسلة من الأعمال المتنوعة والتي تتفق مع طبيعة نشاطاته الرئيسية، ومن أبرز الأعمال حصوله على التراخيص النهائية لشركة مدائن العقارية الاماراتية التي لا تزال تحت التأسيس



وليد الرويح نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب

برأس مال مقترح يبلغ نحو 500 مليون درهم اماراتي، وسيتم طرحها للاكتتاب الخاص خلال الفترة المقبلة، واتمامه عملية ادراج شركة الخليج للتعمير (تعمير) في البورصة الكويتية والتي يمتلك فيها "بيت الاستثمار" نسبة 17 في المئة من رأس المال المدفوع، والانتهاء من إجراءات الاكتتاب في رأس مال شركة المسار للاستثمار؛ والتي أسستها الشركة الكويتية ◄◄◄

مجموعة عارف الاستثمارية: الاستثمار في الخدمات العامة

خلال النصف الأول من العام 2005، بلغت أرباح مجموعة عارف الاستثمارية نحو 43 مليون دولار، حيث فاقت نسبة النمو 100 في المئة عن أرباح العام 2004 نصف السنوية، في استمرار لمرحلة قطف ثمار الرؤية الستراتيجية التي وضعتها المجموعة موضع التنفيذ خلال السنتين الماضيتين، والتي تجلت العام المنصرم 2004 نمواً ملحوظاً في مختلف بنود الميزانية بدءاً من الموجودات التي ارتفعت إلى 476 مليون دولار، وحقوق المساهمين التي وصلت إلى أكثر من 197 مليوناً، وانتهاءً بالأرباح التي بلغت نحو 52 مليون دولار بزيادة 96,5 في المئة عن العام 2003. فمجموعة عارف الاستثمارية ركزت على تكوين منظومة استثمارية تعمل في مجال الاستثمار المباشر بواسطة مجموعتين أساسيتين، هما: مجموعة الخدمات العامة بما تضم من شركات تابعة وناشطة في قطاع التعليم والتدريب وقطاع الخدمات الصحية وقطاع تكنولوجيا المعلومات، ومجموعة الخدمات المالية والاستثمارية التي تضم شركات متنوعة تقدم خدمات الاستثمار في الأدوات المالية والعقار والتمويل والإجارة والصكوك. ومع نهاية العام 2004 بلغ عدد الشركات التابعة والزميلة لـ"عارف" 22 شركة توزع عملها على تلك القطاعات.

وعلى سبيل المثال، تعتبر المجموعة التعليمية القابضة أبرز استثمارات "عارف" في قطاع الخدمات التعليمية، حيث تمّت إعادة هيكلتها لتصبح شركة قابضة تملك وتدير أكثر من 5 شركات مساهمة. أما في قطاع الأنشطة المالية والاستثمارية، فتعتبر الشركة الدولية للإجارة والاستثمار أبرز استثمارات "عارف" المحلية، وهي التي تأخذ على عاتقها إنشاء شركات إجارة متخصصة في الدول العربية والإسلامية، وكانت باكورة هذه الشركة شركة الخليج للإجارة في تركيا، التي تمتلك فيها "عارف" نسبة 40 في المئة. ومن أحدث شركات المجموعة شركة التنمية القابضة التي تتخصص في تملّك شركات متخصصة في مجالات التدريب والتوظيف والاستشارات والتي اشترتها "عارف" وزادت رأس مالها إلى نحو 52 مليون دولار. وقد تملكت "التنمية" شركات استشارات وتدريب وتوظيف في الكويت والخليج العربي. ومن أحدث نشاطاتها للعام الحالي قادت "عارف" مجموعة من المؤسسات المالية والاستثمارية العربية لتأسيس بنك المال في السودان. وأسست مع عدد من المستثمرين شركة جديدة اسمها "أثمان القابضة" برأس مال أكثر من 10 ملايين دولار غرضها تملك أسهم شركات كويتية أو أجنبية والاشتراك في تأسيس هذه الشركات وإدارتها وإقراضها وكفالتها لدى الغير. ووقعت المجموعة مع الحكومة السودانية مذكرة تفاهم للمشاركة في تنفيذ مدينة السودان التكنولوجية، وستكون شركة عالم التكنولوجيا إحدى الشركات التابعة لمجموعة عارف الاستثمارية، المستشار والمدير التكنولوجي للمشروع. أما في مصر فقد قامت بالتوقيع على مذكرة تفاهم لإنشاء محطة حاويات في ميناء دمياط على مساحة نحو مليون متر مربع بتكلفة مليار دولار.



علي الزميع
رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب

وهذا التوسع الجغرافي للشركة ينضم إلى عدد من المشاريع خارج الكويت التي تنفذها "عارف" تحت مظلة شركاتها التابعة والزميلة في كل من السعودية والإمارات ولبنان والمغرب والسودان وتركيا، في قطاعات التطوير العقاري وتكنولوجيا المعلومات والتعليم وخدمات الإجارة، حيث يتم، وفقاً للشركة، "التركيز على دخول أسواق جديدة بعد دراستها بدقة وبالتحالف مع مستثمرين ستراتيجيين يشكلون قيمة مضافة، مع التركيز في الاستثمار على قطاعات المال والاستثمار والقطاعات الخدماتية وقطاع التطوير العقاري، سواء من خلال تأسيس شركات جديدة أو تملّك شركات قائمة وإعادة هيكلتها".

من ناحية أخرى، تدير المجموعة عدداً من المحافظ العقارية المتخصصة في قطاعات جغرافية منفصلة وتحديداً في المملكة المتحدة والولايات المتحدة وأوروبا وفرنسا والمغرب، إضافة إلى محافظها المخصصة للاستثمار لصالح عملائها في سوق الكويت للأوراق المالية في استثمارات متوافقة مع المعايير الإسلامية وعددها 13 محفظة بلغ عائدها العام 2004 معدل 13,2 في المئة.

للاستثمار. كما أتم "بيت الاستثمار" بالتعاون مع بنك الخليج للتمويل والاستثمار عملية شراء قطعة أرض في منطقة كرزكان في البحرين بقيمة إجمالية تفوق 20 مليون دولار.

وتستمر شركة بيت الاستثمار الخليجي بتنفيذ ستراتيجيتها بالتوسّع الاستثماري في قطاعي الصحة والتعليم محلياً وإقليمياً وعالمياً. وفي هذا الصدد تملّكت الشركة مؤخراً حصة مقدارها 10 في المئة في رأس مال المركز الطبي الذي تملكه شركة الصفاة للاستثمار، وتملّكت حصة مماثلة في رأس مال شركة التعليم المتميز. وأعلنت شركة بيت الاستثمار الخليجي عن طرح صندوق متخصص في القطاع الصحي تحت مسمى صندوق رعاية للمراكز الطبية برأس مال 30 مليون دولار، ويهدف إلى تطوير مراكز طبية على أراضي عدد من المستشفيات في الولايات المتحدة.

إشارة إلى أن أعمال "بيت الاستثمار الخليجي" تتوزّع ما بين الاستثمارات المباشرة الستراتيجية في الشركات المحلية والإقليمية والتي بلغ عددها نهاية العام 2004، 7 شركات توزعت جغرافياً ما بين الكويت والبحرين والسعودية، وقطاعياً على العقار وخدمات التمويل والإجارة والصيرفة الاستثمارية؛ كما ينشط "بيت الاستثمار الخليجي" في تقديم جملة من الخدمات الاستشارية والتمويلية للشركات، إضافة إلى نشاطه في قطاع الاستثمار العقاري إما مباشرة في مجال العيادات الطبية والمجمّعات السكنية خصوصاً في الولايات المتحدة الأميركية، أو بواسطة صندوق بنيان العقاري وهو صندوق للإنشاءات العقارية في الولايات المتحدة.

"الأهلية للاستثمار": إطلاق العمل في مدينة لؤلؤة الخيران

يظهر الهيكل التنظيمي الجديد لـ"الأهلية للاستثمار" حجم نشاطها الاستثماري وتنوعه القطاعي والجغرافي، الذي يشتمل على ثلاثة قطاعات أساسية هي: الخدمات المالية، العقار، والصناعة. وتتوزع مهامها على مجموعة من 12 شركة تابعة، وينعكس هذا النشاط بشكل واضح على نتائج الشركة المالية نهاية العام 2004، والتي مكّنت الشركة من تحقيق أفضل الأرباح بين الشركات الكويتية وشركات الاستثمار العربية وبلغت 115 مليون دولار.

وتميز العام 2003 بتملّك الشركة كامل أسهم شركة غلف إنفست وطرح 75 في المئة منها للاكتتاب وإدراجها في سوق الأسهم، ما مكّن الشركة من زيادة استثماراتها في الأسواق المالية، ولاسيما الدولية. فإن العام 2004 شهد حركة واسعة لعمليات الاستثمار المباشر والتخارج في ومن رأس مال عدد من الشركات والمشاريع العقارية، والتوسع العقاري الإقليمي. غير أن الحدث الأبرز كان انطلاق العمل في مشروع عقاري لتطوير مدينة لؤلؤة الخيران في الكويت بقيمة 411 مليون دولار، تتولى تنفيذه شركة الأهلية الخليجية القابضة التي تولت "الأهلية" إنشاءها منتصف العام 2004 لهذا الغرض، وقد شكل هذا المشروع أحد أهم محاور عمل "الأهلية" خلال العام الحالي 2005، إذ قامت بتأسيس شركة بوابة الأهلية العقارية برأس مال يوازي 204 ملايين دولار، لتتولى تنفيذ وتسويق المدينة التجارية التي أطلق عليها اسم مدينة لاغون سيتي، والتي ستقام على الأراضي التي تتملكها الشركة الأهلية الخليجية القابضة في الخيران، واستكمالاً لمشاريعها العقارية في الدول العربية اشترت "الأهلية" أرضاً بجوار مشروعها السابق "بيروت تاور" بغرض بناء مشروع "بيروت تاور2".



عبد السلام عبد الله العوضي
رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب

من ناحية أخرى برز خلال العام الحالي قيام الشركة بعمليات بيع عدة وتملك حصص في رأس مال شركات تقع تحت مظلتها، حيث باعت لـ"غلف إنفست" حصتها البالغة 49 في المئة من رأس مال الشركة الأهلية للمشاريع الصناعية، في صفقة بلغت إيراداتها 34 مليون دولار؛ في المقابل اشترت من "غلف إنفست" ما يعادل 20 في المئة من رأس مال الشركة الأهلية الخليجية القابضة لتصبح مملوكة بالكامل لـ"الأهلية للاستثمار"، كما أسست إلى جانب شركاء آخرين شركة الموارد العقارية المتحدة برأس مال 51 مليون دولار، وحددت أغراض الشركة بإعداد الدراسات وتقديم الاستشارات العقارية وإدارة وتسويق المرافق السياحية.

وفي خطوة قد تشكل هي الأخرى عنوان أعمال الشركة للعام 2005 قامت "الأهلية للاستثمار" مؤخراً بعقد صفقة مع شركة شعاع كابيتال بلغت قيمتها أكثر من 88 مليون دولار وتضمنت بيع 53,7 مليون سهم من أسهم الخزينة أي ما يمثل 8,9 في المئة من أسهم الشركة الأهلية للاستثمار وذلك لمصلحة مجموعة من المستثمرين في المنطقة، حيث تم بيع هذه الأسهم جزئياً إلى مجموعة من المستثمرين في دولة الإمارات.

"الأولى للاستثمار": ستراتيجية جديدة

بعد التغيير الإداري الذي شهدته "الأولى للاستثمار" العام 2004 مع انتخاب مجلس إدارة جديد برئاسة **محمد العلوش**، تبنّت الشركة مع بداية العام الحالي 2005، خطة عمل جديدة لمدة ثلاث سنوات ترتكز على التوسّع في طرح الخدمات الاستثمارية من خلال زيادة عدد الصناديق الاستثمارية لدى الشركة وتأسيس أكثر من صندوق استثماري في قطاعات وأسواق مختلفة، وتأسيس الشركات الجديدة محلياً وخليجياً مما يسمح للشركة بالدخول في استثمارات متنوعة في قطاعات عديدة، مع الاستمرار بتقديم الخدمات التمويلية للأفراد وتوسعة إطار هذه الخدمة إلى ناحية الشركات، من خلال الوكالة بالاستثمار والإجارة، وهي وسائل تمويل مطابقة للشريعة الإسلامية.

ويبدو أن الشركة الأولى للاستثمار العقاري التي تم الانتهاء من تأسيسها منتصف العام الحالي، قد شكلت باكورة الخطة التوسعيّة للشركة في قطاع الاستثمارات المباشرة، حيث تصل حصة "الأولى للاستثمار" فيها إلى 20 في المئة من رأس مال قدره 20 مليون دينار، وستكون هذه الشركة الذراع الاستثمارية في المجال العقاري للشركة الأولى للاستثمار في الكويت ودول مجلس التعاون الخليجي. وقد تبعها حديثاً الإعلان عن تأسيس الشركة الأولى للتعليم برأس مال 15 مليون دينار كويتي والتي تم الاتفاق على تملكها حصصاً في جامعات في كل من البحرين والإمارات والسعودية، لتنضم هذه الشركات إلى "الأولى للتمويل" في قطر التي تمتلك فيها "الأولى للاستثمار" نسبة 32,5 في المئة.



محمد عبد العزيز العلوش،
رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب

ومن المنتظر أن يتبعها لاحقاً تأسيس شركة خدماتية مهمة بالتعاون مع شركاء ستراتيجيين، وتم التقدم بالطلب لدى الجهات المالية المختصة لتأسيس بنك تجاري إسلامي في البحرين يشكل الذراع المصرفية للشركة ويسمح لها بتوسيع خدماتها المالية.

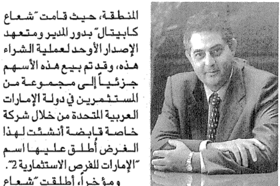
من ناحية أخرى، تستعد الشركة لطرح محفظة تطوير عقاري قيمتها 40 مليون دينار كويتي موجهة للمملكة العربية السعودية، وصندوقين عقاريين في أوروبا وأميركا لتنضم بذلك إلى صندوق المثنى للاستثمار المالي وصندوق الأولى للأسهم العربية. ويبقى الانتظار أن تنعكس هذه التطورات والأعمال التوسعية إيجاباً على أعمال الشركة، مع الإشارة إلى أن أرباح "الأولى للاستثمار" مع انقضاء النصف الأول من العام الحالي قد بلغت نحو 26 مليون دولار مقابل 12,6 مليوناً نهاية العام الماضي، وذلك بعدما استرجعت الشركة مخصصات سابقة، ما ساهم في رفع أرباحها.

"شعاع كابيتال": تركيز على العمليات الأساسية

خلال النصف الأول من العام الحالي، حققت "شعاع كابيتال" نمواً في الأرباح بنسبة 221 في المئة، مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي. وبلغ الدخل التشغيلي نحو 73 مليون دولار أميركي، وصافي الأرباح 64 مليوناً. ووفقاً للبيانات الصادرة عن الشركة، "جاءت معظم هذه الإيرادات من رسوم إدارة الأصول وأعمال الصيرفة، حيث أن قطاعات الأعمال الرئيسية شكلت المصدر الأساسي للدخل، فتقليل الاعتماد على الأرباح الرأسمالية قد سمح للشركة بتفادي تقلبات الأسواق المالية، بحيث لم يشكل الدخل الاستثماري سوى 25 في المئة من الأرباح". وتتماشى هذه الوقائع مع طبيعة عمل الشركة بوصفها شركة متخصصة في تقديم أعمال وخدمات صيرفة الاستثمار وخصوصاً إدارتها العديد من الإصدارات الأولية التي تشهد نشاطاً ضخماً في السوق الإماراتية، ما يجعلها تأخذ صفة البنك الاستثماري.

وبالنظر إلى أن أسهم الشركة مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية، يلاحظ في الفترة الأخيرة تزايد ملحوظ في نشاط "شعاع" داخل الأسواق الكويتية.

فقد قامت "شعاع" بشراء نسبة 8,9 في المئة من أسهم الشركة الأهلية للاستثمار الكويتية لمصلحة مجموعة من المستثمرين في المنطقة، حيث قامت "شعاع كابيتال" بدور المدير ومتعهد الإصدار الأوحد لعملية الشراء هذه، وقد تم بيع هذه الأسهم جزئياً إلى مجموعة من المستثمرين في دولة الإمارات العربية المتحدة من خلال شركة خاصة قابضة أنشئت لهذا الغرض أطلق عليها اسم "الإمارات للفرص الاستثمارية 2".



إياد الدوجي، الرئيس التنفيذي

ومؤخراً، أطلقت "شعاع كابيتال" صندوقين استثماريين جديدين هما: المها للدخل المرتفع، وهو صندوق إقليمي متخصص في الاستثمار في إصدارات الدين بالعملة المحلية في العالم العربي ويحقق للمستثمرين عوائد عالية، وصندوق البوابة الكويتية ويشكل أحدث إضافة لسلسلة صناديق البوابة التي تديرها الشركة، والتي تركز على الاستثمار في عدد من أسواق الأسهم الرئيسية العربية. ويعتبر صندوق البوابة الكويتية من الصناديق مفتوحة رأس المال، ويستهدف تحقيق عوائد أعلى من المعدل الوسطي في المدى البعيد من خلال المكاسب الرأسمالية وبوجه خاص من خلال الاستثمار في أسهم الشركات المساهمة العامة الكويتية.

"الساحل للتنمية والاستثمار": الاستعداد لتأسيس شركتين جديدتين

تستعد شركة "الساحل للتنمية والاستثمار" لتأسيس شركتين جديدتين برأس مال 50 مليون دينار كويتي لكل شركة، وستكون "الساحل" مساهمة رئيسية فيهما. الشركة الأولى، والتي تم حديثاً تغطية رأس مالها بالكامل من قبل "الساحل" وشركائها الستراتيجيين، ستتولى الاستثمار في صناعة النفط والمشتقات البترولية. والشركة الأخرى هي شركة كويتية أوروبية غرضها الاستثمار في مشاريع صناعية في أوروبا، وتشكل إضافة على الاستثمارات المباشرة للشركة في أوروبا منها استثمارها في شركة "فاينغين" الألمانية والمتخصصة في تصنيع آلات الخشب.

وتسعى "الساحل" إلى توسعة الاستثمارات الخاصة المباشرة على المستويين المحلي والدولي والتي بلغ حجمها نهاية العام 2004 أكثر من 182 مليون دولار. وكانت "الساحل للتنمية والاستثمار" تملكت، خلال العام 2004، حصة 10 في المئة في شركة غلوبال للخدمات اللوجيستية والتخزين، وحصة 3,7 في المئة في شركة بوابة الكويت القابضة الناشطة في قطاع الأسمدة والبتروكيميائيات، كذلك حصة 5 في المئة في شركة مرسى علم القابضة العاملة في قطاع المرافئ، وحصة مماثلة في الشركة الكويتية الأردنية القابضة.

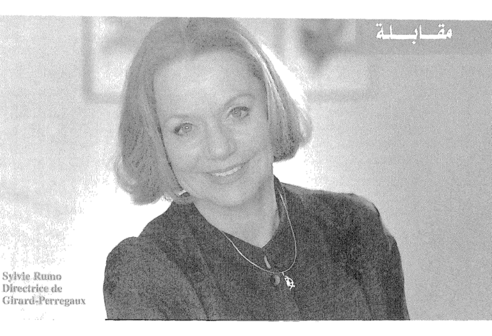
وكانت الشركة اتخذت خلال العام المنصرم جملة من الإجراءات يُتوقّع أن تنعكس إيجاباً على عملها وإيراداتها. فقد تم إعداد ستراتيجية جديدة لقطاع الاستثمار المحلي سيتم بموجبها إعادة هيكلة رأس مال صندوق الساحل الاستثماري ورفعه من 15 إلى 50 مليون دينار أي ما يوازي 170 مليون دولار.

سليمان خالد السهلي
رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب

وبذلك، يبدو أن "الساحل للتنمية والاستثمار" تجاوزت الظروف الخاصة التي مرت بها خلال العام 2004، حيث بلغت أرباحها خلال النصف الأول من العام الحالي نحو 56,7 مليون دولار، بعد أن اقتصرت أرباحها العام 2004 على 13,8 مليوناً.

وتدير الشركة أصولاً بقيمة 1,4 مليار دولار، ومع نهاية العام الماضي بلغت القيمة السوقية للمحافظ المدارة نحو 923 مليون دولار. وتنشط "الساحل للتنمية والاستثمار" في تقديم أنشطة استثمارية مختلفة بواسطة صندوق الساحل الاستثماري ومحفظة مالية متنوعة للأسهم الخاصة والعقارات والاستثمارات المباشرة وصناديق الأسهم المدرجة، إضافة إلى تقديم خدمات استشارية ودراسات مالية لدعم وتمويل مشاريع جديدة.

والمعروف أن "الساحل للتنمية والاستثمار" لديها نحو 50 في المئة من استثماراتها في الخارج، في حين أن النسبة المتبقية هي في الكويت. وتتوزع الاستثمارات الخارجية الخاصة في الشركة بين استثمارات صناعية وعقارية ومباشرة، منها استثمارات في الأسواق الدولية وأخرى في الأسواق الخليجية.



Sylvie Rumo
Directrice de
Girard-Perregaux

سيلفي رومو

«الساعات الكبيرة لها سحرها الخاص والكرونوغراف هي الساعة المطلوبة للرجال»

■ يمر العالم بين حين وآخر بظروف صعبة، وأنتم كماركة ساعات سويسرية فخمة، هل تنتظرون مرور هذه الظروف بهدوء أم بقلق ؟

■■ لا الهدوء ولا القلق هما التعبيران المناسبان في هذه الأحوال يجب محاولة حسن التصرف، بصورة ديناميكية، مستفيدين من كل الفرص المؤاتية. ومهما تكن الظروف، فان الموقف بالنسبة الينا لا يكون سلبياً تماماً، وكما يقول المثل «في كل مصيبة، شيء من الخير».

■ نلاحظ ان شكل الساعات يزداد ضخامة. كان هذا شأن الساعات الرياضية وحدها، فهل تعتقدين بان هذا الاتجاه سوف يزداد اتساعاً، وشمولاً، ويأخذ زمناً طويلاً ؟

■■ الساعات الكبيرة لها سحرها الخاص. هذا ما لا خلاف عليه، والحقيقة انه ليس من المستبعد ان يستمر هذا الاتجاه في هذه الموديلات التي فرضت نفسها. ومهما يكن من أمر، فأنت تعلم بأن الموضة وجدت كي تتجدد باستمرار !

■ وساعات الـ «كرونوغراف» التي تقيس مرور زمن او أكثر في نفس الوقت.. والتي جاءت من عالم الرياضة، لتدخل عالم رجال الأعمال. هل هؤلاء يمكن ان يستفيدوا فعلاً من مثل هذه الساعة ؟ ام ان حب اقتنائها هي نزوة عابرة ؟

■■ الكرونوغراف هي ساعة في منتهى الروعة والجمال، يرغبها الرجال في الدرجة الأولى، رغم أنهم لا يستخدمون الوظائف المتعددة المعقدة التي تستطيع ساعاتهم القيام بها. وليست هذه «موضة» عابرة لأن هذا النوع من الساعات مرغوب رغبة كبيرة من الرجال أينما كانوا في مختلف أنحاء العالم. انها ستبقى الساعة المطلوبة.

■ ما هي أحدث اتجاهات ساعات ٢٠٠٦ للرجال ؟ هل «جيرار - بيريجو» تهيء لنا مفاجأة ما ؟ هل تستطيعين الافصاح عن موديل جديد يمكن لمجلتنا اعتبار الحديث عنه بمثابة «سبق صحفي» ؟

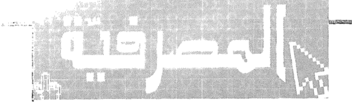
■■ أرجو ان تتحلوا بالصبر. وسوف تفاجؤون بموديلات جديدة رائعة في الربيع القادم.

■ من ناحية أخرى، هل لديكم نية في ابتكار موديلات اخرى بمناسبة رعايتكم الرياضية لسباق «أوراكل» للمراكب البحرية الذي أصبح يعرف اليوم باسم «GP/BMW ORACLE RACING».

■■ طبعاً. وقد كشفنا عن المجموعة الجديدة في مدينة فالانسيا الاسبانية، في الخامس عشر من يونيو/حزيران الماضي. يومها عرضنا على الصحافة العالمية موديل ساعة رياضية للغطس المائي تدعى «SEA HAWK USA 71» تكريماً للفريق الرياضي الذي قاد مركب BMW ORACLE RACING الى النصر في السباق الحادي والثلاثين لـ«أمريكا كاب». كما عرضنا موديل «TOURBILLON VOLANT» ذا التقنية الفائقة. علبة الساعة من التيتان، سمكها ٢,٩٥مم، عدستها بسماكة ٤,٨٥مم. الساعة مقاومة للماء حتى عمق ٣٠٠٠متر.



«كرونوغراف لورياتو»
LAUREATO



رأي

كلفة الإصدارات الأولية

إن إحدى أهم ظواهر فائض السيولة في الدول العربية حالياً تتمثل في الاكتتابات التي تتم في إصدارات الأوراق المالية للشركات العربية حيث أخذ النموذج الذي ظهر في الإمارات بداية العام الماضي ينتشر تدريجياً ليطال الدول الخليجية الأخرى ثم بعض الدول العربية غير النفطية أيضاً مثل الأردن ولبنان. فقد أصبح هناك نمط متزايد في إجراءات طلبات الاكتتاب التي تسجل في مختلف إصدارات الأسهم والسندات، حيث يقوم المستثمرون سواء كانوا مؤسسات أو مصارف أو أفراداً بمضاعفة المبالغ المطلوبة مرات عدة، تصل إلى مئات المرات في بعض الأحيان، للحصول على الحصة المرغوبة في الإصدار النهائي.

وكان هذا النمط قد بدأ يثير التساؤلات حول مدى الحاجة إلى ضوابط محددة في هذا المجال كي لا تحصل أية تجاوزات كبيرة في المستقبل، بعدما أخذت المبالغ المطلوبة في الاكتتابات تزيد بشكل ملحوظ لتحطم مختلف الأرقام القياسية المعروفة في العالم؛ وقد بلغت هذه الظاهرة حدها الأعلى مع اكتتاب شركة الدار في أواخر العام الماضي الذي تجاوزت الطلبات عليه الناتج المحلي الإجمالي لدولة الإمارات البالغ 293 مليار درهم بنحو 85 ملياراً، كما تجاوزت الرسملة السوقية للسوق المالية المحلية والبالغة نحو 270 ملياراً في حينه.

لكن كلفة الإصدارات بالنسبة للمستثمرين أخذت تتزايد أيضاً بشكل سريع. هذا ما يظهر من خلال إيرادات المصارف من عمليات الاكتتاب التي ارتفعت مؤخراً لتسجل رقماً قياسياً جديداً، حيث قدرت قيمة ما جنته المصارف في الإصدار الأولي لأسهم شركة دانا للغاز الإماراتية الذي جرى في تشرين الأول/ أكتوبر 2005، بأكثر من نصف قيمة الإصدار نفسه البالغ 2 مليار درهم إماراتي. ويعود ذلك إلى تضخم حجم طلبات الاكتتاب التي وصلت إلى أكثر من 200 مليار درهم، تأمن نصفها عبر تسليفات مصرفية؛ بالإضافة إلى ذلك، فإن ارتفاع عدد طلبات الاكتتاب أدى إلى تزايد فترة الاقتراض بالنظر إلى طول المدة التي أصبحت تأخذها إجراءات البت بالطلبات، حيث قدرت الطلبات في هذا الإصدار الأخير بما بين 250 ألفاً كحد أدنى و 300 ألف كحد أقصى.

تجدر الإشارة إلى أن هذه الكلفة المرتفعة تأتي في الوقت الذي تعتبر فيه معدلات الفوائد متدنية، حيث لا يتجاوز معدل الفائدة بين المصارف في الإمارات "إيبور" حالياً نسبة 3,85 في المئة. وهذا ما يشير إلى أن الكلفة سترتفع أكثر في ظل توقع عام بزيادة معدلات الفوائد العالمية والمحلية العام المقبل، ما سيؤدي إلى انخفاض هامش الأرباح المحققة على الإصدارات الأولية، وبالتالي قد تسهم في التخفيف من هذه الظاهرة ككل.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ...

تحالف مصرفي إماراتي لبناني في سورية

عُلم، أن تحالفاً مصرفياً جديداً بين مجموعتين إماراتية ولبنانية قطع شوطاً متقدماً على طريق تأسيس مصرف خاص في سورية.

وسبق لمصرفين لبنانيين هما البنك الأوروبي للشرق الأوسط (بيمو) وبنك بيروت أن نَسَّقا تحالفين مماثلين لدخول السوق السورية أيضاً، الأول مع البنك السعودي الفرنسي، الثاني مع مصرفين من الإمارات وقطر.

ويتزامن هذا التطور، مع اكتمال إجراءات مجموعة بنك عوده وبنك بيبلوس لمباشرة أعمالهما في سورية مطلع العام المقبل، ليرتفع بذلك عدد المصارف اللبنانية في هذه السوق إلى ستة، حيث حاز بنك لبنان والمهجر وبنك بيمو أول الرخص وبدأ أعمالهما الفعلية قبل عام.

ترقّب اندماج مصرفين لبنانيين متوسطي الحجم

لم تلق مبادرة مصرفية لإنشاء تحالف أو تجميع بين 6 أو 7 مصارف لبنانية متوسطة الحجم، اهتماماً جدياً لدى مالكي وإدارات هذه المصارف رغم الترحيب المبدئي بالفكرة وبجدواها في مواجهة "منافسة الكبار" من جهة، وتلبية متطلبات الرسملة وزيادة متانة المركز المالي من جهة موازية.

لكن عدم تقدم المبادرة لم يؤد إلى فشلها تماماً، حيث عُلم، أن "أفكاراً جدية" لتحالفات أو اندماجات ثنائية بدأت تسجل تقدماً في التداول بين أطراف من التجمع المنشود؛ ومن المتوقع أن يتبلور مشروع اندماج واحد على الأقل قبل نهاية العام الجاري.

شركات مالية إقليمية تستعد لدخول بورصة دبي العالمية

تعكف إدارات شركات مالية واستثمارات (من خارج دول مجلس التعاون الخليجي) على إعداد ملفاتها القانونية والإجرائية لإدراج أسهمها في بورصة دبي العالمية.

وفيما بلغت إحدى الشركات الاستثمارية الأردنية مرحلة متقدمة، باشرت شركة مالية لبنانية بإعداد إدراج 30 في المئة من أسهمها في بورصة بيروت بغية تلبية أحد شروط إدراج هذه الأسهم في بورصة دبي العالمية.

المحتويات

مدير عام بنك البحرين والكويت د. فريد الملا

نموّل الفورة العقارية ونحتاط لمخاطرها



المنامة– عاصم البعيني

ساهم بنك البحرين والكويت بتمويل العديد من المشاريع في مملكة البحرين، لا سيما في القطاع العقاري الذي يشهد فورة غير مسبوقة، وعلى الرغم من عمق وتنوع السوق المصرفية في البحرين وتوفّر مختلف الخدمات المصرفية والمنتجات المالية والمصرفية بما فيها الإسلامية، فإن التحرير المتزايد للسوق، والذي يتزامن مع تحرير ثابت وتدريجي للأسواق المجاورة يلقي على عاتق المصارف تحديات جديدة، كما يقول الرئيس التنفيذي والمدير العام لبنك البحرين والكويت د.فريد الملا.

يعتبر د.فريد الملا أن المصارف تعتمد نوعين من عمليات التمويل العقاري، الاول التمويل عبر التمويل بالجملة "Whole Sale" ويهدف الى توفير خدمات تمويلية للشركات الاستثمارية ومنها العقارية والتي تحتاج الى القروض المشتركة من المصارف كما هي الحال في مشروع ابراج اللؤلؤ السكني والمركز التجاري الذي تطوره مجموعة ماجد الفطيم وسط المنامة، والثاني التمويل الذي يقدم الخدمات للأفراد أو ما يُعرف بتمويل التجزئة "Retail" والذي يوفر نسبة من التمويل الاجمالي لمشاريع الافراد.

وفي هذا السياق كشف الملا ان مصرف البحرين والكويت أبرم اتفاقية مع مصرف الشامل الاسلامي لتأسيس شركة عقارية تحت اسم "سكنة" برأس مال قدره 25 مليون دولار تعمل وفقاً للشريعة الاسلامية وهذا ما يساهم بحسب الملا في ايجاد اسواق جديدة.

تنويع محفظة القروض

يضيف الملا ان المشاريع عادة تعتمد على مصادر ثلاثة للتمويل: الاول يوفره المستثمرون، والثاني من خلال القروض التي توفرها المصارف، أما الثالث فمن خلال المشترين. وبالنسبة للتمويل الخاص بمشروع ابراج اللؤلؤ يوضح الملا ان مصرف البحرين والكويت وفّر قرضاً متوسط الاجل، كما اعتمد صيرفة الافراد عن طريق تقديم قروض ميسرة تمتد لمدة 20 الى 25 سنة تصل نسبتها الى نحو 80 في المئة من قيمة العقار، بمشاركة مجموعة من المصارف والمؤسسات المالية. وبحسب الملا، فإن قيمة التمويل الكلي لمشروع اللؤلؤة بلغت نحو 125 مليون دولار ساهم المصرف منها بنحو 20 مليوناً أي ما نسبته 15 في المئة.

ورغم النهضة التي يشهدها القطاع العقاري فإن النسبة الاكبر من عمليات التمويل توظف في تمويل الافراد والتمويل التجاري. وفي هذا السياق يوضح الملا ان حجم التمويل الذي يوظفه مصرف البحرين والكويت في القطاع العقاري تصل نسبته الى نحو 20 في المئة من اجمالي العمليات.

مخاطر الفورة العقارية

وعن العائدات التي توفّرها عمليات التمويل العقاري مقارنة بغيرها من القطاعات والمخاطر التي تحملها، يقول الملا انه في حالات استقرار السوق فإن مخاطر التمويل في القطاع العقاري تكون مماثلة لتلك الموجودة في القطاعات الاخرى ولكنها قد تصبح اكبر في حالة الفورة العقارية كما هو الحال عليه اليوم في بعض دول الخليج، لان الاسعار تكون قد تجاوزت القيمة الفعلية والتمويل يعتمد على التدفقات النقدية، وبالتالي فإن أي هبوط في الاسعار سيؤدي الى انخفاض هذه التدفقات.

وفي هذا السياق، يلفت الملا الى ضرورة إقرار التشريعات والقوانين العصرية التي تتناسب مع السرعة التي تتطلبها طبيعة الأعمال التجارية. كما يطالب المحاكم بضرورة الاسراع في اصدار الاحكام نظراً الى انعكاس ذلك ايجاباً على قطاع العقارات.

وعن الاجراءات التي تتخذها المصارف لمواجهة المخاطر الناتجة عن الفورة العقارية يطالب الملا الحكومات في منطقة الخليج، بضرورة إقرار الآليات المالية المطبقة في الدول الاكثر تطوراً، كآلية اسعار الفائدة على الودائع التي تساهم في رفع الاسعار تدريجياً بدل ان ترتفع دفعة واحدة، خصوصاً وان هامش العوائد في الاستثمارات العقارية اكثر ارتفاعاً من الفائدة على الودائع، بالاضافة الى آلية تتيح تثبيت أسعار العملات الاجنبية، كما طالب مؤسسة نقد البحرين بضرورة اقرار سياسات نقدية تنسجم ومتطلبات السوق كسياسة ادارة السيولة وذلك عن طريق تنظيم إصدار السندات، وقرار سياسة ضرائبية مناسبة تساهم في تنويع مصادر الدخل القومي.

اتفاقية التجارة الحرة

ويقول أن سياسة الانفتاح وتحرير الاسواق التي تعتمدها الحكومة واتفاقية التجارة الحرّة مع أميركا ستساهم في استقطاب رؤوس أموال أجنبية إضافية الى الاسواق، وهذا سيضع المصارف أمام خيار الاندماج الحتمي خلال السنوات الخمس المقبلة، بصرف النظر عن حجم السوق خصوصاً وان القدرة على المنافسة مرتبطة الى حد كبير بحجم المؤسسة، فكلما حققت المؤسسة وفورات الحجم، ارتفعت عائداتها وانخفضت تكاليفها.

وعن التوجهات المستقبلية للمصرف يرى الملا ضرورة التركيز على تطوير الكادر البشري والاستخدام الامثل للتقنيات الحديثة، وتقديم خدمات بمعايير عالمية وضرورة السعي الى خلق تحالف ستراتيجي مع المصارف الاخرى. ■

■■■

شركة عقارية مشتركة مع مصرف الشامل

■■■

مدير عام المصرف العقاري السوري:

"مصرف جوال" وتعزيز الصيرفة الإلكترونية

دمشق – يارا عشي

عزّز المصرف العقاري في سورية من خدماته، فبعد خدمة الصرّاف الآلي التي أطلقها منذ العام 2001، أطلق مؤخراً خدمة المصرف الجوال. وهو بهذه الخدمات المتقدّمة يسعى ليبقى رقماً منافساً في سوق مصرفية تشهد انفتاحاً على المصارف الخاصة، ما يعني اشتعال نار المنافسة على مستوى الخدمات المصرفية ونوعيتها.

المصرف العقاري، الذي يبلغ رأس ماله 1,5 مليار ليرة سورية، يمتلك حالياً 17 فرعاً ويسعى لافتتاح 5 فروع جديدة قريباً. فقد بلغ رصيد الودائع لديه في 30 أيلول / سبتمبر الماضي نحو 65,6 مليار ليرة ورصيد التوظيفات بحدود 62,7 ملياراً.

مدير عام المصرف د. **ملهم ديبو**، الذي التقته **"الاقتصاد والأعمال"** في دمشق، تحدث عن خدمة المصرف الجوال، التي تطرح لأول مرة في سورية، فقال: "بعد دراسة مستفيضة لواقع السوق السورية واحتياجاتها المصرفية أطلق المصرف العقاري مشروع المصرف الجوال بالاعتماد على ما لديه من إمكانيات تؤهله لتقديم خدمات مصرفية متطورة". وذكّر في هذا السياق أن المصرف كان المبادر في العام 2001 إلى إطلاق خدمة الصراف الآلي التي ارتفع عددها من 3 إلى 50 صرافاً حالياً تنتشر في مختلف المحافظات السورية.

المصرف الجوال

وأوضح أن فكرة المصرف الجوال انطلقت من واقع السوق السورية التي تتسم باتساع رقعتها الجغرافية المترامية الأطراف، ومن إمكانات المصرف المتقدمة وقدرته على توفير هذه الخدمة عبر النظام التقني المتطور الذي يمتلكه. والمصرف الجوال يختصر الزمن والتكاليف ويعوض محدودية انتشار الصراف الآلي. وهو يمكن المصرف من التواجد في المؤتمرات والمهرجانات والمطارات والموانئ، كما يرافق السياح في مناطق الاصطياف ومواقع التجمعات السياحية.

وأكّد **ديبو** أن خدمة الصراف الجوال لاقت إقبالاً واهتماماً جيدين منذ بداية انطلاقتها، ما يحفز المصرف على زيادة عدد الصرافات الجوالة من 3 حالياً إلى 15 العام المقبل. مشيراً إلى أن استخدام الصراف الآلي الثابت يشهد هو الآخر إقبالاً متزايداً من حملة بطاقات الائتمان العالمية، إذ بلغ حجم السحوبات عبر الصراف الآلي نحو 60 مليون دولار خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام الحالي. وأوضح أن سيارات الصرّاف الجوال التي أطلقها البنك صممت بطريقة تتيح توسيع خدماتها للتحول إلى مصرف متنقّل يقدم تدريجياً مختلف أنواع الخدمات المصرفية.

وأكّد مدير عام المصرف العقاري أن خدمات المصرف الجوال لا تقتصر على حملة بطاقة سيرياكارد الخاصة بالمصرف، بل تشمل أيضاً بطاقات المصارف الأخرى المتعاقدة مع "العقاري"، موضحاً أنه تم التعاقد حتى الآن مع كل من البنك الدولي للتجارة والتمويل ومصرف التسليف، ومن المنتظر أن يتم قريباً التعاقد مع المصرف التجاري السوري بعد إصدار بطاقة الائتمان الخاصة به. وقال: "باختصار إن شريحة واسعة من الناس ستستفيد من هذه الخدمة ما دامت تحمل بطاقات ائتمان محلية وعالمية".

وعن الحد الأقصى لحجم السحب من الصراف الجوال، أوضح أن سقف السحب بالبطاقة المحلية "سيرياكارد" هو 25 ألف ليرة يومياً (تعادل نحو 500 دولار) وبالنسبة للبطاقة العالمية فالأمر يعود للمصرف المصدر لها حيث يمكن أن يصل إلى 100 ألف ليرة أو 200 ألف ليرة يومياً. وبالنسبة للعمولة التي يتقاضاها المصرف فتتراوح بين 5 و10 ليرات سورية لكل عملية سحب.



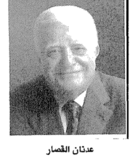
د. ملهم ديبو

الدفع الإلكتروني

وأكّد **ملهم ديبو** أن السوق السورية كبيرة، وهي تتسع لعمل المئات من الصرافات الآلية نظراً للازدياد المطرد في عدد الزوّار والسياح. وقال إن الاستثمار في مجال الدفع الالكتروني ذو جدوى اقتصادية كبيرة. لذا فالمصرف العقاري يسعى إلى زيادة عدد أجهزة الصراف الآلي لديه إلى 100 صراف في العام المقبل مشيراً إلى الارتفاع الكبير الذي تشهده سورية في عدد بطاقات الائتمان، فمن 3 آلاف بطاقة قبل 4 سنوات ارتفع العدد حالياً إلى نحو 65 ألف بطاقة. وهذا العدد سيرتفع مع نجاح المصرف في توطين رواتب أكثر من 70 مؤسسة حكومية وخاصة، التي سيزود موظفوها ببطاقات تتيح لهم سحب رواتبهم بواسطتها، كما يمكن لحاملها سحب مبلغ محدد، إضافة إلى راتبه، يسدده لاحقاً.

ويختم **ديبو** بالقول إن خدمات الصرف الإلكتروني كبيرة في سورية، ومفتوحة أمام خيارات واسعة، والمصرف العقاري يسعى للاستحواذ بالحصة الأكبر من السوق. ■

فرنسبنك يدخل السوق الجزائرية


عدنان القصار

حصل "فرنسبنك" اللبناني على رخصة لإنشاء "فرنسبنك الجزائر" برأس مال نحو 35 مليون دولار، بعدما استوفى الشروط القانونية والتنظيمية لدخول السوق الجزائرية.

وقال رئيس مجلس إدارة فرنسبنك **عدنان القصّار** "للسوق الجزائرية أهمية خاصة في ستراتيجية التوسع الإقليمي التي يشهدها المصرف لاسيما بعد مساهمته في إطلاق المصرف الاستثماري الإسلامي بنك المال في السودان، وحصوله على الموافقة لدخول السوق السورية".

وأضاف: "سنوظف خبراتنا المصرفية في إدارتنا لفرنسبنك الجزائر، كما سنعتمد ستراتيجية تساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية في الجزائر من جهة، كما تساهم في تحقيق أهدافنا العملية بأبعادها القصيرة والمتوسطة والطويلة الأمد من جهة أخرى".

ادراج بنك مسقط في سوق لندن

الشيخ عبدالملك بن عبدالله الخليلي

افتتح رئيس مجلس إدارة بنك مسقط **عبد الملك بن عبد الله الخليلي** التعاملات رسمياً بشهادات الإيداع الدولية الصادرة عن البنك في سوق الأوراق المالية في لندن، وبلغت قيمة الإصدار الذي شهد فائضاً في الاكتتاب فاق الشهادات المطروحة بمرات عدة، 149 مليون دولار أميركي. ويتضمن الإصدار أكثر من 6 ملايين سهم على صورة شهادات إيداع دولية بسعر بلغ 23,75 دولاراً للسهم الواحد، علماً أن قيمة شهادة الإيداع الدولية الواحدة توازي سهماً عادياً واحداً من أسهم البنك التي يتم التداول بها في سوق مسقط للأوراق المالية.

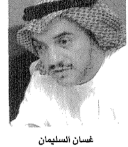
وتعليقاً على عملية الإدراج قال رئيس مجلس إدارة بنك مسقط الشيخ **عبدالملك بن عبدالله الخليلي**: "أن قرار البنك بإدراج أسهمه في بورصة لندن يأتي ضمن سعيه المستمر لاستقطاب قاعدة متنوعة وعريضة من المساهمين.

البنك العربي الأفريقي الدولي يتملك "مصر أمريكا الدولي"

أعلن البنك العربي الإفريقي الدولي رسمياً عن الانتهاء من عملية دمج بنك مصر أمريكا الدولي في أعقاب الاستحواذ على 100 في المئة من أسهمه في صفقة بلغت قيمتها 239,5 مليون جنيه مصري، وسيتم التعامل مع المؤسستين تحت إسم وشعار واحد وهو البنك العربي الأفريقي الدولي.

وكانت مرحلة الإعداد للدمج استغرقت أربعة أشهر تم خلالها دمج كافة أنشطة العمل المصرفي، بالإضافة إلى الموارد البشرية والنواحي الإدارية والمالية والقانونية. وقال نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للبنك العربي الأفريقي الدولي **حسن عبد الله**، "إن الاندماج ليس هدفاً في حد ذاته ولكنه وسيلة للنمو والانتشار لتدعيم قدرة البنك على تلبية احتياجات عملائه والقيام بدوره في السوق المصرفية".

تأسيس "فينشر كابيتال بنك" في البحرين


غسان السليمان

بعد الانتهاء من عملية الاكتتاب في أسهم البنك واستكمال إجراءات تسجيله تم تأسيس "فينشر كابيتال بنك" ومقره البحرين برأس مال مدفوع يبلغ 66 مليون دولار، بمساهمة 80 مستثمراً خليجياً توزعوا ما بين أفراد وشركات مالية وتجارية. ويهدف البنك الى تمويل المشاريع الناشئة ودعم الشركات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الخليج.

واتفقت الجمعية العمومية التأسيسية للبنك على تعيين مجلس إدارة مكون من 12 عضواً. وأقدم القائمون على مشروع تأسيس البنك على عقد تحالف ستراتيجي مع شركة "Global Emerging Markets Group" الأميركية المتخصصة في مجال الاستثمار المباشر في الأسواق الواعدة، وذلك لتوفير الدعم الفني والتقني للبنك.

وكشف رئيس مجلس إدارة "فينشر كابيتال بنك"، **غسان السليمان** أن البنك يدرس العديد من الفرص الاستثمارية في الخليج ومنطقة الشرق الأوسط.

من جانبه لفت الرئيس التنفيذي لـ"فينشر كابيتال بنك" **عبد اللطيف جناحي** إلى البدء بوضع الآليات اللازمة لاختيار الفرص الاستثمارية التجارية والعقارية المربحة وهيكلتها وإدارتها.

HSBC يفتتح فرعاً في الكويت

افتتح بنك HSBC الشرق الأوسط المحدود فرعاً في الكويت، ليكون بذلك أول بنك أجنبي يقوم بهذه الخطوة، بعد تخفيف القيود على الترخيص للمصارف الأجنبية بالعمل في البلاد في العام 2004.

حضر حفل افتتاح الفرع رئيس غرفة تجارة وصناعة الكويت **علي محمد ثنيان الغانم**، والرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس إدارة HSBC **ديفيد هودجكينسون** الذي قال: "إن عملنا الجديد في الكويت يتناسب تماماً مع ستراتيجيات مجموعة HSBC في ما يتعلق بالخدمات المصرفية الاستثمارية وإدارة الأموال في الشرق الأوسط، ويوفر لنا اتصالاً مباشراً

بالسوق الكويتية الحيوية. كما أنه يسد فجوة واضحة بالنسبة لشبكة فروعنا في الشرق الأوسط ويتيح لنا إقامة علاقات جديدة مع كبريات المؤسسات في الكويت من خلال توفير مجموعة متنوعة من الخدمات المصرفية للشركات والخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية".

ديفيد هودجكينسون

بنك المشرق

ارتفعت الأرباح الصافية لمجموعة بنك المشرق مع نهاية الربع الثالث من العام الحالي بنسبة 101 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي لتصل إلى أكثر من مليار درهم، ما يمثل زيادة مقدارها 45 في المئة عن أرباح العام 2004 كاملاً. فتضاعف دخل كل سهم خلال الأشهر التسعة الأولى من 2005، حيث ارتفع من 6,27 دراهم إلى 12,6 درهماً خلال العام الحالي. كما قفزت أصول البنك بنسبة 33,6 في المئة لتصل إلى 42,1 مليار درهم.

عبد العزيز الغرير

في هذا الصدد، قال الرئيس التنفيذي لبنك المشرق **عبد العزيز الغرير** أن البنك يقوم بدوره في المساهمة في النمو الاقتصادي الذي تشهده الإمارات من خلال طرح منتجات وخدمات تلبي متطلبات عملائه من شركات وأفراد، وبما يعود بالفائدة على مساهميه. ولفت إلى أن الزيادة التي تحققت في دخل البنك من رسوم الخدمات البنكية إنما هي دليل على تقدير عملائه لخدماته ذات القيمة المضافة، حيث ارتفع دخل البنك غير المعتمد على الفائدة بنسبة 157 في المئة. وبدأ البنك يحصد ثمار استراتيجيته المتعلقة في الاستثمار في التقنيات، مثل بطاقات الائتمان ذات الشريحة الذكية وخدمات إدارة الأعمال.

البنك السعودي البريطاني

وقّع البنك السعودي البريطاني ومجموعة **حمد العيسى** إحدى رواد صناعة ووكلاء أجهزة التكييف والتبريد، اتفاقية يوفر بموجبها البنك السعودي لعملاء شركة العيسى خدمة تمويل مطابقة للشريعة الإسلامية من ضمن منتجات الأمانة لدى البنك. وقد وقع الاتفاقية عن مجموعة العيسى العضو المنتدب **سعود العيسى**، وعن البنك السعودي البريطاني نائب العضو المنتدب **سليمان عبد الله الحمدان**.



سعود العيسى وسليمان عبد الله الحمدان

من ناحية أخرى بلغ إجمالي أرباح البنك السعودي البريطاني نصف السنوية الموزعة للنصف الأول من العام الحالي 526 مليون ريال، أي بزيادة 11,8 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. وقرر مجلس إدارة البنك السعودي البريطاني منح سهم مجاني لكل سهمين، فأوصى بدفع مبلغ خمسة ريالات لكل سهم عن النصف الثاني من العام 2005، ليصبح مجموع ما سيدفعه البنك من أرباح للعام الحالي 15 ريالاً (4 دولارات) للسهم الواحد.

كما قرر رفع توصية إلى الجمعية العامة غير العادية للبنك التي ستنعقد في الربع الأول من العام 2006، تقضي بزيادة رأس مال البنك المدفوع من 2,5 مليار ريال إلى 3,75 مليارات ريال (مليار دولار)، وذلك بإضافة 25 مليون سهم ليصبح مجموع أسهم البنك 75 مليوناً.

بنك الخليج المتحد



وليم خوري

أعلن بنك الخليج المتحد، وهو الذراع المصرفية الاستثمارية لشركة مشاريع الكويت، عن تحقيق صافي ربح بلغ 50,7 مليون دولار للربع الثالث من العام 2005 بزيادة 54 في المئة عن الفترة نفسها من العام السابق، متجاوزاً بذلك أعلى صافي ربح حققه البنك في تاريخه وهو 43,3 مليون دولار للعام 2004 بأكمله.

وخلال الربع الثالث بلغ مجموع الأصول الموحدة 1,5 مليار دولار، يدعمها مجموع حقوق المساهمين الموحدة التي بلغت 409 ملايين دولار، فضلاً عن الدعم الذي توفره قاعدة مطلوبات متنوعة تم تعزيزها مؤخراً بتسهيلات مرابحة بقيمة 175 مليون دولار لمدة ثلاث سنوات. وتعزيزاً لهذه القاعدة الرأسمالية، بلغ فائض القيمة السوقية للشركات التابعة والزميلة مقارنة بقيمتها الدفترية ما مجموعه 487 مليوناً.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك الخليج المتحد **وليم خوري**: "لقد تجاوزنا في تسعة اشهر صافي الربح الذي تم توقعه للعام بأكمله والمقدر بـ 50 مليون دولار، ولقيت هذه النتائج دعماً من الأداء القوي المستمر لأنشطتنا الرئيسية، وخصوصاً خدمات إدارة الثروات التي تقدمها شركتنا التابعة لـ كامكو".

البنك العربي الوطني

حقق البنك العربي الوطني في الربع الثالث من العام 2005 ارتفاعاً بنسبة 57 في المئة في صافي الدخل الذي وصل إلى 1412 مليون ريال في مقابل 902 مليون للفترة نفسها من العام الماضي. وجاءت هذه الزيادة نتيجة لارتفاع إيرادات العمليات بنسبة 30 في المئة وصافي دخل العمولات بنسبة 18 في المئة، وتزايد إيرادات الخدمات البنكية بنسبة 48 في المئة، وتحقيق أرباح رأسمالية بمبلغ 87 مليوناً. أما مصاريف العمليات فزادت بنسبة 8 في المئة لتصل إلى 928 مليون ريال منها 154 مليوناً لتدعيم مخصصات القروض.



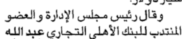
نعمه صباغ

وقال **نعمه صباغ** عضو مجلس الإدارة المنتدب: "يواصل البنك مسيرة النمو المتصاعد مرتكزاً على أسس راسخة في تعزيز قدراته على تنمية الإيرادات في جميع قطاعات العمل بشكل مستمر، محققاً معدل أرباح سنوي تجاوز 36 في المئة عاماً بعد آخر وعلى مدى السنوات الخمس الماضية.

ومن جهة أخرى، أعلن البنك العربي الوطني عن افتتاح خمسة فروع مخصصة لتقديم الخدمات البنكية الإسلامية، وذلك في كل من مكة المكرمة، والمدينة المنورة، وجدّه. لتنضم بذلك إلى ثمانية فروع مماثلة.

البنك الأهلي التجاري السعودي

أصدر البنك الأهلي التجاري السعودي أوراقاً مالية أوروبية متوسطة الأجل قدرها 700 مليون دولار تم تسويقها في أسواق رأس المال في الخليج وأوروبا وجنوب شرقي آسيا وهو الإصدار الأول من عدة إصدارات مستقبلية ضمن برنامج للأوراق المالية الأوروبية متوسطة الأجل قدره 1,5 مليار دولار.



عبد الله باحمدان

وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للبنك الأهلي التجاري **عبد الله باحمدان** إن الإصدار شهد إقبالاً كبيراً من قبل المستثمرين الدوليين، إذ تم تسويق نحو 80 في المئة من قيمة الاصدار في أوروبا وشرق آسيا. وقد حاز كلٌ من البنك الأهلي والأوراق المالية التي أصدرها على تصنيف A من وكالتي فيتش وستاندرز آند بورز للتصنيف الائتماني، ما يعكس الثقة التي يحظى بها البنك.

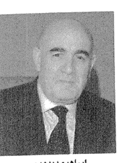
إشارة إلى أن أرباح البنك الصافية في الاشهر التسعة الأولى من العام الحالي، بلغت 3,75 مليارات ريال سعودي بنسبة زيادة بلغت 34 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، كما ارتفع إجمالي حقوق المساهمين بنسبة 57 في المئة عن العام 2004 ليصل إلى 19,5 مليار ريال. وبلغ إجمالي موجودات البنك أكثر من 140 مليار ريال. وحافظ البنك على مستوى مرتفع لمؤشرات الربحية حيث ارتفع العائد على متوسط الموجودات إلى 3,7 في المئة وبلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين 30 في المئة.

بنك قطر الوطني

حصل بنك قطر الوطني "الوطني" على ترخيص باستخدام برامج "الشرائح الذكية" من شركة "إيه سي آي وورلد وايد" ما يتيح له إصدار بطاقات جديدة تحتوي على الشرائح الذكية التي ستوفر لحامليها العديد من الاستخدامات، خصوصاً مع اقتراب موعد التحول لاستخدام البطاقات الذكية في السوق المصرفية القطرية، ليكون "الوطني" من أوائل البنوك التي تصدر البطاقات الذكية الجديدة المتوافقة مع المعايير التي حددتها كل من "فيزا" و"ماستر كارد" و"يوروباي"، والتي حددت مهلة نهائية لاعتمادها في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وهو مطلع العام 2006.

يُذكر أن "الوطني" يستخدم منذ نحو 6 سنوات أحد التطبيقات الإلكترونية لشركة "إيه سي آي" المعروفة باسم BASE24 والتي يعتمد عليها البنك في إنجاز ما يزيد على 70 مليون معاملة سنوياً.

البنك الكويت الوطني



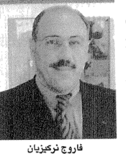
إبراهيم دبدوب

حقق بنك الكويت الوطني أرباحاً صافية بلغت 533,3 مليون دولار للأشهر التسعة الأولى من العام 2005، مقابل 346,5 مليوناً عن الفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة قدرها 54 في المئة. وقد بلغ إجمالي موجودات البنك 20 مليار دولار أميركي وحقوق مساهميه 2,4 مليار دولار أميركي في نهاية أيلول / سبتمبر 2005 ليرتفع العائد على الموجودات إلى 3,65 في المئة والعائد على حقوق المساهمين إلى 37,1 في المئة.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك الكويت الوطني **إبراهيم شكري** دبدوب أن نتائج الوطني القياسية خلال هذه الفترة تعكس أداء البنك على القطاعات كافة. وتوقّع أن يشهد نهاية العام 2005 المزيد من النمو والنتائج القياسية سواء على مستوى الكويت أو المنطقة.

من جهة أخرى أعلن البنك عن افتتاح مكتب تمثيلي له في الصين، في إطار خطة الوطني للتوسع الإقليمي، ومن المتوقع أن يشهد العام الحالي افتتاح فرع البنك في السعودية لتكتمل شبكة فروعه الإقليمية والعالمية المنتشرة في لندن، نيويورك، جنيف، باريس، سنغافورة، لبنان، البحرين، الأردن، قطر والعراق بالإضافة إلى 49 فرعاً محلياً داخل الكويت.

بنك الشارقة



فاروج نركيزيان

بلغت أرباح بنك الشارقة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي 258 مليون درهم، بزيادة 170 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، بينما نمت الموجودات بمعدل 117 في المئة لتصل إلى 6,702 مليارات درهم. وبلغت حقوق المساهمين 1,584 مليار درهم مع نهاية الربع الثالث، بزيادة قدرها 61 في المئة عما كان عليه عند الفترة نفسها من العام الماضي.

ولفت المدير العام لبنك الشارقة **فاروج نركيزيان**، إلى أن بنك الشارقة قد استطاع خلال الربع الثالث أن يعزز موقعه كمؤسسة مصرفية محلية رائدة بفضل الاستثمار في شركة دانة غاز الذي سمح للبنك بإمكانية تحقيق مزايا كبيرة في نسب العمولات ومجمل عناصر ميزانيته، وعاد بالنفع الكبير على المساهمين."

إشارة إلى أن البيانات المالية للأشهر التسعة الأولى من العام 2005 لا تعكس بعد القيمة السوقية لأكثر من 100 مليون سهم من أسهم شركة دانة غاز والمملوكة للبنك، والتي من المتوقع أن تدرج في سوق أبوظبي المالية خلال شهر تشرين الثاني/نوفمبر من هذا العام. ■

بنك ABC الإسلامي

اختتم بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي اكتتاب 100 مليون دولار في صكوك المشاركة لصالح شركة دار الكويتية للاستثمار في ظل إقبال أدى إلى رفع الاكتتاب الذي كان مقرراً أساساً بمبلغ 50 مليون دولاراً.

الرئيس والعضو التنفيذي لشركة دار الكويت للاستثمار **عدنان المسلم** نوّه بأداء الشركة المتميز شاكرين المساهمين على دعمهم. والشركة تقدم خدمات إسلامية واسعة وحققت ربحاً صافياً في العام 2004 بلغ 26,8 مليون دينار، بينما بلغت ارباح النصف الأول من العام 2005 نحو 35,5 مليون دولار. أما المساهمات في الصكوك فجاءت كالآتي:

–**المدير الرئيسي المفوض:** بنك ABC الإسلامي

–**المدراء الأولون الرئيسيون:** الكويت التجاري، قطر الوطني الإسلامي، الإمارات الإسلامي

–**مدراء رئيسيون:** دبي، بوبيان، مسقط الدولي ومركز إدارة السيولة النقدية.

المدراء: جهاز أبو ظبي للاستثمار، الشارقة الإسلامي، الأمين، البحرين الإسلامي، **نجيب عبدالله الملا.**

– **مدراء مشاركون:** أملاك للتمويل، بنك الدوحة، العربي الإسلامي، الصفا الإسلامي قطر التجاري، التكافل للتأمين والمجموعة العربية للتأمين.

شركة الراجحي المصرفية للاستثمار

عبد الله سليمان الراجحي

أطلقت شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، بطاقة الراجحي الائتمانية للسيدات "لكِ" بالتعاون مع شركة فيزا العالمية. وتمتاز جميع بطاقات الراجحي الائتمانية بأنها مجازة من الهيئة الشرعية مثل جميع منتجات وخدمات الراجحي الأخرى.

من جهة أخرى، بدأت الشركة تنفيذ المرحلة الرابعة من مشروع الحكومة الالكترونية. وتتضمن السداد الآلي المباشر لرسوم معاملات جوازات السفر. وشملت المراحل الثلاث من المشروع تسديد رسوم المعاملات الخاصة بتأشيرات الاستقدام والتأمين، رسوم بعض الأمانات والبلديات، خدمة السداد الآلي المباشر بميزة الاستفسار المسبق عن الرسوم المستحقة لمعاملات المقيمين والأجانب في الجوازات، والسداد الآلي المباشر لرسوم المخالفات المرورية.

إشارة إلى أن مجلس إدارة شركة الراجحي المصرفية للاستثمار أقر توزيع 450 مليون ريال على المساهمين بواقع 5 ريالات للسهم الواحد، وذلك عن الربع الثالث من العام 2005. وكانت الشركة قد أقرت هذا العام البدء في توزيع أرباح ربع سنوية ، وبدأ تطبيقها مع نهاية النصف الأول حيث وزعت الشركة 900 مليون ريال أرباحاً عن الربعين الأول والثاني. وقد منحت مؤسسة ستاندرز أند بورز العالمية المتخصصة في التصنيف الائتماني شركة الراجحي المصرفية للاستثمار درجة A- في التصنيف الائتماني على المدى القصير ودرجة A-2 على المدى الطويل.

بيت التمويل الكويتي

وقّع بيت التمويل الكويتي، اتفاقية ترتيب إصدار صكوك مشاركة بقيمة 70 مليون دولار مع شركة الصناعات الوطنية لمواد البناء لتمويل توسعاتها المستقبلية داخل وخارج الكويت، معززاً بذلك جهوده لتفعيل دور منتج الصكوك في السوق المحلية.

وأوضح مدير إدارة الاستثمار الدولي **عماد يوسف المنيع**، أن "بيتك" تعهد بالاكتتاب الكامل في الصكوك ومدتها خمس سنوات وسيعمل على إدراجها لاحقاً في إحدى الأسواق العالمية لتكون قابلة للتداول. وأشار إلى أن هذا المشروع هو الثالث لـ"بيتك" في السوق الكويتية بعد المشاركة في عمليتي إصدار صكوك لصالح الشركة التجارية العقارية والأهلية للاستثمار.

وكان "بيتك" شارك في إصدار صكوك لصالح حكومات وشركات خارجية بالتعاون مع مؤسسات مالية في المنطقة وبلغ مجموعها أكثر من ملياري دولار أميركي.

من ناحية أخرى يعتزم "بيت التمويل الكويتي" – البحرين إنشاء منطقة صناعية متطورة بإسم واحة "بيتك" الصناعية تقام في منطقة الحد ضمن منطقة البحرين العالمية للاستثمار. وحسب الاتفاق المبرم مع وزارة الصناعة والتجارة ستضم المنطقة مساحة 155 ألف متر مربع وستركز على التقنية والتصنيع وقطاعات الخدمات ذات القيمة المضافة العالية. ويبلغ الاستثمار المقدم من "بيتك"– البحرين نحو 25 مليون دولار مخصصة لتطوير البنية الأساسية الضرورية التي سيتم عند استكمالها تأجيرها للمستثمرين المحليين والدوليين. ومن المؤمل أن تبلغ الاستثمارات في المنطقة نحو 200 مليون دولار وتساعد على توفير أكثر من 2000 وظيفة في القطاع الصناعي والقطاعات ذات العلاقة.

"آركابيتا" يرفع حجم إصدار الصكوك

أعلن بنك "آركابيتا"، ومقره البحرين، عن زيادة حجم إصدار الصكوك المتعدد العملات من 200 مليون دولار إلى 210 ملايين دولار، وذلك نتيجة الفائض في حجم الاكتتاب.

وكان البنك أصدر الصكوك المدعّمة بالمرابحة بأجل استحقاق خمس سنوات، ووزّعه على شريحتين، الأولى بـ155 مليون دولار، والثانية بـ46 مليون يورو. والإصدار هو ثالث إصدارات بنك "آركابيتا" للصكوك الإسلامية، لكنه الأول لصكوك البنك يتم تداولها في السوق العالمية.

وتسدد قيمة أصل الإصدار في نهاية المدة المحددة العام 2010 دفعة واحدة، بهامش ربح على الصكوك يساوي سعر فائدة الإقراض بين مصارف لندن زائد 175 نقطة اساس. وتولى إدارة الإصدار كل من مجموعة "آتش بي في"، و"ستاندرد بنك بي إل سي"، و"بنك وست إل بي إيه جي" فرع لندن، واكتتب فيه عدد من المؤسسات المالية العالمية والإقليمية. ■



10 في المئة

من سكان العالم استخدموا الإنترنت مرة واحدة على الأقل لشراء البضائع.
وتضيف معلومات صادرة عن مؤسسة IC Nelson للأبحاث أن أعلى نسبة متسوّقين في العالم تتركز في ألمانيا، النمسا وبريطانيا. وأشارت أن الكتب والـ DVD حلّت في رأس القائمة من حيث كمية وقيمة المشتريات الإلكترونية.

10 آلاف موظّف

سوف يسرّحون من أعمالهم في شركة سوني؛ وسوف تقفل الشركة 11 مصنعاً ليصبح العدد الاجمالي 54 مصنعاً في مطلع العام 2008، وذلك لمواجهة ما تصفه الشركة بـ"الصعوبات المالية التي تواجهها منذ فترة"؛ وتضيف أن 6 آلاف وظيفة ستلغى في مناطق خارج اليابان في حين ستلغى 4 آلاف في اليابان.

2.3 مليار دولار

هو مجمل حجم الاستثمارات في قطاع الاتصالات الأردني، وتقول وزيرة الاتصالات الأردنية **ناديا السعيد**، التي أعلنت الرقم، أن عدد خطوط الهاتف النقّال وصل الى نحو مليون خط، بينما وصل عدد خطوط الهاتف الثابت الى 635 ألفاً.

7 ملايين أسرة

سوف تساعدها الحكومة الجزائرية لشراء جهاز كمبيوتر، وذلك من خلال قروض مصرفية بفوائد متدنية تمتد الى 3 سنوات.
ويتوقع أن يصل عدد المستفيدين من هذه القروض الى 7 ملايين شخص بحلول العام 2010. وأوضحت الحكومة أن هذه العملية التي تديرها وزارة البريد وتكنولوجيات الاعلام ستكلف خزينة الدولة نحو4 مليارات دينار (40 مليون يورو).

شرعنة التنصّت

أثارت التحقيقات التي تُجرى في لبنان ضمن التحقيق الدولي في إغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري مجموعة من القضايا والتساؤلات حول تنظيم قطاع الاتصالات في لبنان وغيره من البلدان العربية، مثال:

– إمكانية التلاعب بقواعد المعلومات الخاصة بشركات الهاتف النقّال من دون أن يكون للسلطة قدرة على رصد هذا النوع من التلاعب.

– غياب قوانين متكاملة لقطاع الاتصالات تحكم وتنظّم الاحتفاظ بسجلات المكالمات الخاصة بالمشتركين.

– عدم وجود ضوابط لشراء الخطوط المدفوعة سلفاً وتنظيم عمل الموزعين.

ويلاحظ أن معظم القوانين العربية في هذا الشأن، تمحورت حول بيع القطاع وتحصيل أرباح الدولة من الشركات، إضافة إلى أن معظم الحكومات العربية لا تمتلك القدرات الفنية لمراقبة الشركات التي اشترت منها حقوق استثمار قطاع الاتصالات، سواء كان ثابتاً أم نقّالاً. إن الغياب الجزئي أو الكلي عن مراقبة قطاع النقّال بشكل خاص يطرح أمام الحكومات العربية مخاطر هي بغنى عنها.

وفي هذا السياق، قامت دول عدة حول العالم بالتصدي لمسألة تنظيم استخدام قطاع الاتصالات ووضعت قوانين ناظمة من المفيد مراجعتها وتبنّي المناسب فيها. أبرز التجارب التي لا تزال قيد التطبيق حالياً هي التي تقوم بها المفوضية الأوروبية؛ فقد تبنّت المفوضية – منذ نحو شهر في اجتماع لها في بروكسل – مقترحات تطالب الشركات بالاحتفاظ بتفاصيل جميع المكالمات الهاتفية والبيانات المتبادلة عبر الإنترنت مدة تصل إلى سنة. وجاء ذلك ضمن خطة لإصدار مجموعة قوانين لتنظيم قطاع الاتصالات والمراسلات الإلكترونية في دول الاتحاد الأوروبي.

وطالما أن مراقبة الاتصالات تتم في معظم الدول، فالمطلوب أن تتم في إطار قوانين واضحة وشفافة بما يكفل تجاوز الثغرات وحفظ حقوق المواطنين.■

إياد ديراني

رئيس "نوكيا" يورما اوليلا:

الفورة الثانية للنقال ستكون في الملتيميديا والأعمال

دبي- اياد الديراني

يقود يورما اوليلا مسيرة مجموعة نوكيا الفنلندية منذ العام 1992، وهو منذ ذلك التاريخ يحقق الإنجازات من دون توقف على جبهتين: الجبهة الأولى تتمثل في جعل منتجات نوكيا الأكثر انتشاراً في العالم من خلال ستراتيجية أعمال مدعومة بميزانية أبحاث ودراسات تخطت العام الماضي 3,3 مليارات يورو. أما الجبهة الثانية فهي تزويد نوكيا بالقدرة على التكيّف مع المتغيرات والتجديد في عالم الأعمال، وربما تكون التغيّرات الأخيرة التي حصلت ضمن مجموعة نوكيا معبّرة عن قدرة التجديد، فقد أعلن مؤخراً عن تغيير أساسي في المراكز يتولى أوليلا بموجبه منصب الرئيس غير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة متخلياً عن مركزه الحالي كرئيس تنفيذي لمصلحة أوللي بيكا كالاسفو. وبحسب نوكيا تشكل خريطة الأدوار الجديدة تجسيداً لمبدأ توزيع المسؤوليات وتقاسم المهام. ويقول أحد كبار التنفيذيين في نوكيا لـ "الاقتصاد والاعمال" إن تخلّي أوليلا عن مركزه بعد كل النجاح الذي حققه يعبّر عن مدى متانة ونضج التجربة المؤسساتية في الشركة.

"الاقتصاد والأعمال" إلتقت أوليلا أثناء زيارته إلى الإمارات مؤخراً، وحاورته في طاولة مستديرة جمعت إلى الصحافيين نائب الرئيس الأعلى في وحدة أعمال الشبكات في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا د. وليد منيمنة ونائب الرئيس لعمليات الأسواق والعملاء في الشرق الأوسط وأفريقيا تيمو تويكانن.

■ كيف تنظر نوكيا إلى التوجهات الرئيسية في صناعة الاتصالات النقالة؟

□ بدأ انتشار خدمة الاتصالات النقالة عالمياً في العامين 1992 و1993، وتم تفعيل استخدامها العامين 1994 و1995. وبهذا نحن اليوم نعيش أجواء مرور عقد على انطلاق هذه الصناعة عالمياً. ومنذ بدايات إطلاق هذه الخدمة، لخصنا أهدافنا بشعار "المساهمة في إيصال صوت الناس أثناء تنقلهم من خلال شبكات الاتصالات اللاسلكية"، وقد عدّ هذا الأمر يومها ثورياً. وعندما ننظر اليوم إلى الماضي نرى أن أهدافنا الأولى تحققت خلال عقد واحد من الزمن. والدليل على هذا هو الأرقام، فقد أكدت مؤسسات الأبحاث بداية الشهر الماضي، أن عدد مشتركي الهاتف النقال في العالم اليوم تجاوز المليارين. وتقديراتنا أنه من أصل المليارين هناك نحو 500 مليون مشترك يستخدمون الاتصالات لأول مرة في حياتهم، أي أنهم لم يملكوا سابقاً هاتفاً ثابتاً أو سواه من وسائل الاتصالات. إذاً، ما حصل يتخطى مجرد تحقيق انتشار الاتصالات النقالة، فالنقال أحدث تغييرات جوهرية في اقتصاداتنا الوطنية ومجتمعاتنا وسرعة تطورنا. وهنا يبرز السؤال الأكثر إلحاحاً أمامنا، ما هي الخطوة التالية في قطاع الاتصالات، ماذا سيحصل؟ ما نراه اليوم هو أن الاتصالات النقالة بدأت بالدخول إلى مجال جديد واعد هو نشاط الشركات، وبشكل خاص الى عملياتها، وسبب ذلك هو أن النقال بدأ بإمتلاك قدرات جديدة في التصوير والفيديو والألعاب والتسلية والاعلام ومجموعة أخرى من الاستخدامات. ونرى أيضاً زيادة هائلة في أعداد المشتركين الجدد. ونعتقد أنه بحلول

• 3 مليارات مستخدم للنقال عام 2010 مقابل 2 مليار حالياً

• الشركات الآسيوية لم تقدّم شيئاً مميزاً في صناعة الهاتف النقال

وليد منيمنة:
مركز اقليمي في دبي وزيادة المكاتب

يعتبر د. منيمنة أن نجاح أعمال نوكيا في المنطقة مرتبط أساساً بمدى قوة وجودها المحلي، وفهمها لخصوصيات كل سوق. ويضيف: "تتمتع المنطقة بتنوّع في نماذج أسواق الاتصالات النقالة، فهناك الأسواق الوطنية التي ترتفع فيها معدلات الاستخدام لتتخطى أفضل المعدلات العالميـــــة وترتفع فيها تالياً معدلات الربح من المستخدمين "Average revenue "ARPU" per user". كذلك ثمة أسواق أخرى تنخفض فيها معدلات الاستخدام والربح. التنوّع واسع لكن القاسم المشترك بينها أساسي، وهو النمو المتصاعد. لدينا خطة لمواكبة هذا النمو في بلدان المنطقة على مستويين، الأول يتعلق بأجهزة الهاتف النقال والثاني بشبكات النقال. ولدعم الخطة نعمل من خلال شبكة مكاتب تابعة مباشرة لـ"نوكيا" تتكوّن من 9 مكاتب، وسنرفع العدد عندما تسمح الظروف بذلك. ومع افتتاحنا للمكتب الاقليمي في دبي نكون قد أكملنا خطوتين ناجحتين، أولهما افتتاح مركز إقليمي في جبل علي بمساحة 12500 متر مربع لخدمة عملياتنا في الشرق الأوسط وأفريقيا والهند. وفي الوقت ذاته نقوم بدعم مواردنا البشرية لنكون في الموقع الذي يتناسب وحجم أعمالنا".



من اليمين: د.وليد منيمنة، أحمد بن بيات المدير العام لسلطة منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والإعلام وأولياء خلال افتتاح مكتب نوكيا الإقليمي في DIC

ويضيف منيمة متحدثاً عن نشاط الشركة في المنطقة: "وقعنا في الفترة الماضية مجموعة اتفاقات أبرزها كان في الإمارات، السعودية، الكويت، البحرين ومصر بالإضافة إلى إيران وباكستان. وتضم أبرز أعمال نوكيا للشبكات هذه السنة توقيع عقود مع شركة وطنية للاتصالات، MTC في الكويت،MTC أثير في العراق، MTC في البحرين، وشركة الاتصالات السعودية. أما أحدث أعمال الشركة فهي في الإمارات حيث أعلنا مؤخراً عن شراكة مع مؤسسة "اتصالات" الإماراتية لطرح خدمة "اضغط للتحدث" (Push to Talk (PTT. وعن توقع الإقبال على هذه الخدمة يقول منيمنة: "يشكل استخدام PTT موجة عالمية حالياً تستحوذ على اهتمام الكثير من الشركات. وبالمقارنة مع التجارب العالمية نرى أن استعمال هذه الخدمة قد حقق نجاحاً كبيراً وخصوصاً في السوق الأميركية حيث تُستخدم PTT لمدة طويلة مع الإشارة إلى أن 45 في المئة من الأميركيين يستخدمونها من وقت إلى آخر".

العام 2010، أي قبل انقضاء السنوات الأربع المقبلة سيكسر النقال سقف الثلاثة مليارات في عدد المستخدمين.

أما استراتيجيتنا إزاء هذه المعطيات والفرص في قطاع الاتصالات النقالة، فتأتي على ثلاثة مستويات: **أولاً**، سنستمر في وضع طاقتنا في خدمة الوصول إلى مستخدمين جُدد لعلامة نوكيا، ولدينا عمل كثير لنحقق ذلك في البلدان النامية، ومنها الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. **ثانياً**، سنركز أقدامنا في مجال الاتصالات الصوتية، ونندفع في مجال تطبيقات الوسائط المتعددة الموجهة لمستخدمي الهاتف النقال، لأننا نرى أن حالة الاندماج بين كل ما هو رقمي مستمرة بالحدوث وتستولد العديد من الفرص يومياً في قطاع الاتصالات النقالة. وضمن هذه الوسائط أرى على سبيل المثال لا الحصر فرصاً ستحدث ضمن التصوير والألعاب. **ثالثاً**، سندخل إلى قطاع النقال الخاص بالأعمال، فالشركات تزيد من اعتمادها على النقال بإستمرار خصوصاً مع دخول التطبيقات المعلوماتية إليه.

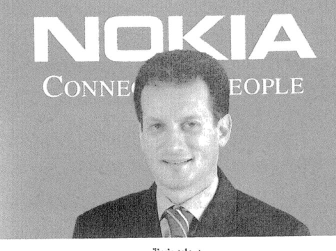
ونرى في هذا الإطار، أن الهم الأكبر لدى شركات البرمجة عالمياً يتمحور حول كيفية تحويل الخدمات التي انتشرت على الكمبيوتر إلى نمط يتناسب والهاتف النقال. وهذا التحوّل يحدث نتيجة الطلب المتزايد من قبل إدارات الشركات لتزويد الموظف بفعالية أكبر، وتالياً تحقيق انتاجية أعلى وأكثر غزارة. ونحن نشهد كما كل اللاعبين في قطاع النقال، أن البريد الالكتروني يدخل بسرعة إلى النقال بكل خدماته وبرامجه واستخداماته. إضافة لذلك واعتماداً على معطياتنا، لا نرى أن هناك اتجاهاً عالمياً لحدوث اندماج في مجال الأجهزة وسيادة جهاز نقال واحد، فالتنوع سيستمر، النقطة المهمة الوحيدة في هذا المجال هي أن يؤمن جهاز النقال الاتصالات الصوتية والخدمات المعلوماتية.

■ الشرق الأوسط وأفريقيا ■

■ ما هي توقعاتكم لمسيرة الاتصالات النقالة في المنطقة؟

□ عندما ندرس وضع سوق الشرق الاوسط وأفريقيا، نجد أنها تضم واحدة من أكثر أسواق النقال نمواً في العالم، خصوصاً عندما نحلل منحى السوق المتوقع خلال السنوات الاربع المقبلة.

وبحسب تقديراتنا، فإن نحو 20 في المئة من المستخدمين الجدد عالمياً سيكونون من هذه السوق. لذلك ستكون المنطقة تحت مجهر أعمالنا خلال الفترة المقبلة، وسنحرص على أن يكون لنا فيها نشاط إيجابي. وبحسب المعطيات تسجّل هذه السوق نحو 12 في المئة كمعدل استخدام للنقال أي ما يعادل أكثر من 150 مليون مستخدم. ونرى أن هذه السوق ستسجّل زيادة مهمة في عدد المستخدمين قد تتخطى معدل المئة في المئة، أي أنها ستحقق نحو 300 مليون مستخدم بحلول العام 2010. وتحضيراً لهذه التطورات نريد أن يكون لنا وجود قوي، وهذا أمر لا يمكن تحقيقه لو لم نكن أصلاً موجودين منذ فترة طويلة في المنطقة. كذلك لدينا مصلحة في تقوية عملياتنا فيها، وتأكيداً على ذلك افتتحنا المقر الاقليمي لشركتنا في مدينة دبي للانترنت، ومن خلال هذا المقر سنوسّع عملياتنا في الخليج وسائر بلدان المنطقة. ولا ننسى أنه مع ازدياد حجم أعمالنا يتضاعف اعتمادنا على شركائنا في المنطقة لتقديم خدمات أفضل لعملائنا.



د. وليد منيمنة

■ المنافسة ■

■ **ماذا ترى في نمو أعمال صانعي النقال الآسيويين، منافسة أم تهديداً لمركزكم؟**

□ أعتقد أننا في وضع يسمح لنا بالتطور من دون منافسة حقيقية من صانعي النقال في العالم. ما زلنا في المركز الأول في هذه السوق، وقد حققنا ذلك من خلال فهمنا العميق لمتطلبات الأسواق وامتلاكنا شبكة توزيع قوية. وقد أدت سياستنا العامة إلى تحقيق علاقة مميزة مع مستخدمي هاتفنا. ولتحليل أسباب قوتنا ينبغي أن نذكر أننا ننفق على الدراسات والأبحاث أكثر من أي شركة منافسة في العالم. لقد انفقنا العام الماضي 3,3 مليارات يورو على أبحاثنا، ما مكننا من فهم حاجات مستخدمي الهاتف النقال أكثر. وتصرفنا على أساس فهمنا للسوق، وكل ما نراه اليوم من ميزات جديدة وتطبيقات في أجهزة نوكيا هي نتيجة مباشرة لرؤيتنا المعتمدة على الدراسات والأبحاث. من خلال دراساتنا وأبحاثنا نفهم ديناميكيات السوق، وعلى سبيل المثال نحن حققنا عمليات ناجحة في مجال أجهزة النقال المنخفضة الثمن في الأسواق الناشئة، وأجهزة النقال "الذكية" Smart Phones من خلال سياسة تم وضعها بالاعتماد على نتائج دراساتنا. ومستقبلاً، كما هي الحال اليوم سيكون لمركز دراساتنا وأبحاثنا كلمة أساسية في استراتيجياتنا.

لذا، لسنا في موقع ضعيف، بل نحن الأقوى. وإذا كانت المقارنة متعلقة بالشركات الآسيوية لدي إجابة واحدة، وهي أننا نحتل المركز الأول في أسواق بلدان هذه الشركات الآسيوية. نحن شركة صنعت في الستينات أجهزة لاسلكي وأجهزة اتصالات عسكرية ومدنية، ومنها انتقلنا إلى الهاتف النقال في بداية الثمانينات، وأقول هذا لأشير إلى أننا لم نولد البارحة. ثانياً، نحن نعمل انطلاقاً من بلد صغير وسوقه لا تكفي لشركة مثلنا. لذلك نحن نملك تاريخاً يحفل بسلسلة من الخطوات التي تناولت مسائل مثل المنتج والقيمة المضافة وتطوير الحلول والمكونات وخطوط الإنتاج. ومن خلال هذه الخبرات التجارية صنعنا طريقنا ووسّعناه ونجحنا. في المقابل لا أرى أن الشركات الآسيوية قدمت شيئاً مميزاً في صناعة الهاتف النقال، إنهم يشكلون منافساً وهذا يدفعنا إلى نشاط أقوى إلا أنهم ليسوا قريبين منا أبداً. ■

Nokia الشرق الأوسط وأفريقيا

تتمتّع نوكيا في الشرق الأوسط وأفريقيا بتاريخ حافل وطويل، يعود إلى فترة الخمسينات حيث نفذت مشاريع مد كابلات اتصالات ثم وسّعت أعمالها لتشمل البث، والشبكات الثابتة، والشبكات النقالة غير الرقمية. ومع إدخال تقنية الاتصالات النقالة الرقمية، باشرت الشركة بتركيب أول شبكة GSM في المنطقة وتحديداً في إيران العام 1993، مما جعلها تتصدر عالم الاتصالات النقالة في الشرق الأوسط. والعام 1994 دشّنت الشركة مقرّها الإقليمي بدبي في الإمارات العربية المتحدة، مع مكتب في جوهانسبورغ في جنوب أفريقيا لإدارة أعمالها في أفريقيا.

وتجدّد الشركة التزامها في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا من خلال انتشار ميداني واسع، فاليوم تتواجد مكاتبها في الإمارات العربية المتحدة، إيران، المملكة العربية السعودية، المغرب، مصر، باكستان، بالإضافة إلى تواجدٍ حيوي في أثيوبيا، وليبيا، وسيراليون، وجنوب أفريقيا. وتتطلع الشركة إلى توسيع تواجدها في أسواق جديدة وأساسية في المنطقة. وتتمتّع وحدة أعمالها للشبكات Nokia Networks بتواجد قوي في المنطقة مع أكثر من 150 موظفاً. وتركّز وحدة أعمال للشبكات على مجموعة تقنيات GSM/EDGE/WCDMA/HSDPA في المنطقة، إلى جانب الترويج لحلولها الخاصة بمنتجات الهواتف النقالة التي تتمتّع بأسعار مدروسة في أسواق النمو الجديدة وخصوصاً أفريقيا. وتقدّم نوكيا شبكات للاتصالات النقالة بالإضافة إلى شبكات راديو للاتصالات النقالة للعديد من المشغّلين في 13 دولة في الشرق الأوسط وأفريقيا.

ولدى الشركة مشاريع عديدة لتركيب شبكات GSM/EDGE, GPRS, 3G WCDMA مع العديد من موفّري الخدمات في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا ومنها MTC Vodafone في البحرين، و MobNil في مصر، وMCI في إيران، وأثير للاتصالات في العراق، وMTC Vodafone في الكويت، و Maroc Telecom في المغرب، و Telenor في باكستان، وشركة الاتصالات السعودية STC في السعودية، و GPTC في ليبيا، وميليكوم في سيراليون، وCellC في جنوب أفريقيا، وETC في أثيوبيا.


سامر خراط

مدير عام الخليج وباكستان في "سيسكو سيستمز":

نركز على الشرق الأوسط و"التشبيك الذكي" أحدث تقنياتنا

دبي - الاقتصاد والأعمال

تواكب شركة سيسكو سيستمز نمو قطاع المعلوماتية والتكنولوجيا بتعزيز تواجدها في البلدان التي تكمن فيها فرص واعدة. وتركز استراتيجية الشركة للسنوات المقبلة على الأسواق الناشئة، وهي قامت في هذا الإطار بعملية إعادة هيكلة وتنظيم هدفت الى خلق فرق عمل متخصصة بالأسواق والقطاعات. كما تركز من ناحية أخرى على ردم الهوة بين الشبكات والتطبيقات من خلال ما يعرف بالتشبك الذكي.

أوضح المدير العام لمنطقة الخليج وباكستان في شركة سيسكو سيستمز **سامر خرّاط**، أن عملية إعادة التنظيم التي قامت بها الشركة ركزت بشكل كبير على المنطقة العربية التي قُسمت إدارياً إلى ثلاثة أقسام: أفريقيا الشمالية ودول المشرق، السعودية، ومنطقة الخليج وباكستان.

"بالنسبة لنا، يعتبر الشرق الأوسط وأفريقيا من أهم الأسواق الناشئة، وتأتي بعده أميركا اللاتينية وروسيا وغيرها من الأسواق". ويوضح **خرّاط** "أن الشركة ستعتمد سياسة تخصيص فرق عمل متفرغة للدول أو القطاعات التي تسعى إلى تعزيز تواجدها فيها. ويعطي مثالاً على ذلك، أنه في دولة الامارات ستكون هناك فرق عمل متكاملة لكل قطاع مثل تزويد الخدمات، القطاع العام، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أما بالنسبة إلى باكستان، التي تعتبر ثاني أكبر سوق اتصالات في العالم، فقد افتتحت سيسكو سيستمز مكتباً لها العام الماضي، كما وقّعت مذكرة تفاهم مع Software Board. ويلفت **خرّاط** في الوقت نفسه إلى أن باكستان تشكل تحدياً جغرافياً، "فهنالك ثلاث أو أربع مدن كبيرة جداً يجب التعامل مع كل منها بشكل مختلف عن الأخرى، حيث يوجد متطلبات خاصة ثقافية ولغوية يجب مراعاتها. لذلك نركز على القنوات التي نتصّل عبرها بمختلف الفئات، على عكس الإمارات التي نحرص فيها على أن تكون علاقتنا مباشرة مع الحكومات أو مع الزبائن".

وبالنسبة لبقية دول الخليج، يوضح **خرّاط** أن اهتمام الشركة يتخذ شكلاً عمودياً حسب القطاع، بحيث لا يتم التركيز على كل دولة بشكل منفرد وإنما على القطاعات مثل الاتصال وتزويد الخدمات والتمويل والنفط والغاز وثم قطاع الأعمال الصغيرة والمتوسطة".

وتعتبر قطر والكويت الأسواق الرئيسية التي تلي الإمارات من حيث اهتمام سيسكو سيستمز.

التشبيك الذكي

أما على مستوى الحلول، فيعتبر **خرّاط** أن اعتماد الحلول التقنية المناسبة والأكثر كفاءة، سيكون عاملاً رئيسياً خلال المرحلة المقبلة في تحديد القدرة على المنافسة وعلى الاستفادة من الفورة الاقتصادية والاستثمارية في المنطقة. وبالنسبة لنا فإن الشبكة هي الأرضية التي تهيئ لذلك، وما تحاول الشركة القيام به يتمثل بردم الهوّة الموجودة بين الشبكة والتطبيقات".

وتقدّم سيسكو سيستمز مفهوم التشبيك الذكي الخاص بالتطبيقات Networking Application Oriented (AON)، وهو أحدث تقنياتها التي تطرح في الشرق الأوسط للمرة الأولى. وتساهم هذه التقنيّة في إضافة قدرات ذكيّة للشبكات تمكّنها من فهم محتوى الاتصالات بين التطبيقات وتسهل اتخاذ القرارات الفعّالة الخاصة بالأعمال. وهذا من شأنه ضمان حماية وتحسين كفاءة العمليات وتعزيز الفعاليّة والإنتاجية.

وبحسب **خرّاط**، "ما تقوم به سيسكو ليس فقط تسويق الرؤية أو المفهوم وإنما ابتكار المنتجات وتقديمها للأسواق، وفي هذا الإطار يعتبر مركز المعلومات الذي يدخل في صميم تكامل التطبيقات مع الشبكة، أهمّ ما عرضته الشركة في معرض Gitex هذا العام".

ومن المنتجات التي تقدمّها سيسكو سيستمز أيضاً، حلول الملفات الواسعة النطاق Wide Area File Services التي تستفيد من تقنية التخزين المؤقت وتسرّع من الوصول الى الملفات والتطبيقات المتنوعة، وكذلك حلول "البنية الافتراضية لأنظمة الخادم" (Server Virtualization). ولدى الشركة أيضاً حلول الاتصال عبر بروتوكول الإنترنت IP Communications وتقنيات الحماية الخاصة بالشبكات اللاسلكية.

حلول للقطاع العقاري

وكانت سيسكو سيستمز أعلنت على هامش معرض جيتكس 2005، عن تعاونها مع مجموعة الإمارات لإنشاء مركز بيانات بسرعة 10 غيغابيت ايثرنت في مقرّ عمليات المجموعة الرئيسي في دبي. وبموجب المرحلة الأولى من المشروع، ستعمل سيسكو سيستمز جنباً إلى جنب مع شركة GBM/UCMC لتطبيق بنى تحتية ذكيّة لشبكة مركز البيانات التابعة للمجموعة.

من جهة ثانية، أبرمت سيسكو سيستمز اتفاقية شراكة طويلة الأمد مع شركة اتصالات قطر (كيوتل) تمهد الطريق لتطوير استراتيجية متكاملة تسمح بتبني الحلول المعتمدة على "بروتوكول الإنترنت" وذلك بهدف تطبيق بنية تحتية رقميّة تتبع تقنيات الحزمة العريضة وتغطي كافة أنحاء قطر.

ويختم **خرّاط** بالإشارة إلى الفرص الكبيرة المتوفرة في القطاع العقاري الذي يشهد نمواً لا سابق له في المنطقة، "إذ لم يعد هذا النمو يقتصر على دبي، وإنما تشهد المنطقة بكاملها منافسة سليمة من خلال المشاريع الكبيرة التي تتوزع على السعودية وقطر والبحرين وعمان والكويت، يضاف إلى ذلك القطاع السياحي وما يتطلبه من تزويد الفنادق بالشبكات الذكيّة، وهذا كلّه يوفر فرصاً حقيقية خلال السنوات المقبلة"..■

آيسر تدخل سوق الأجهزة الرقمية



إيمانويلي اكولا

دبي – الاقتصاد والأعمال

تمتلك شركة آيسر المزوّدة لحلول ومنتجات المعلوماتية في المنطقة رصيداً كبيراً من الثقة، مبنياً على مجموعة متنوّعة من الأجهزة الرقمية تتقدمها الكمبيوترات باختلاف أنواعها. وقد تمكنت هذه الشركة التي تعد بين أكبر خمسة صانعين لأجهزة الكمبيوتر الشخصية في العالم، من تثبيت موقعها الإقليمي من خلال سيطرتها على سوق أجهزة المفكرات وسطح المكتب في منطقة الشرق الأوسط. وحالياً تطبّق الشركة مقاربة جديدة للسوق من خلال تنويع سلّة منتجاتها خارج فئة الكمبيوترات خصوصاً في مجال الأجهزة الرقمية الشخصية للمنزل والعمل.

"كانت السنة الماضية حاسمةً بالنسبة لشركة آيسر في الشرق الأوسط. لقد استحوذنا، وبشكل متواصل، على حصص منافسينا في الأسواق في كل قطاعات الأعمال، كما سيطرنا على قطاع أجهزة المفكرات في المنطقة، ولعل الدليل على ذلك أننا احتلينا المرتبة الأولى في المملكة العربية السعودية على مدى 15 شهراً". بهذه الثقة يستعرض نائب الرئيس في أيسر أوروبا الشرق الأوسط وأفريقيا **ايمانويلي أكولا** تطورات أعمال آيسر في المنطقة.

ويضيف **أكولا** لـ"الاقتصاد والأعمال" متحدثاً عن المشاركة في دورة جيتكس 2005 في دبي: "المشاركة في جيتكس تعكس اهتمام الشركة بأسواق المنطقة، وبلقاء الزبائن والإعلاميين. كما أن لها مصالح مع عدد من القطاعات الاقتصادية والحكومية التي تحضر المعرض عادة، لذلك من المفيد اتخاذ المعرض مكاناً للقاء والتفاعل مع الزبائن. ونستغل هذه الفرصة لعرض منتجاتنا الجديدة، خصوصاً على صعيد الأجهزة الرقمية الشخصية، والشاشات والكمبيوترات، وسواها من منتجاتنا المعلوماتية. وأود الإشارة إلى أننا نعرض خلال هذه الدورة من جيتكس كمبيوتر المفكرة Ferrari 4000 الذي يعد أول كمبيوتر مفكرة في العالم يجمع بين أحدث التقنيات المتقدمة التي تم ابتكارها وإبداعها في عالم "الفورميلا وان" Formula 1، وفي صناعة الطيران على حد سواء".

وفي ضوء الطلب المتزايد على حلول الحوسبة من الشركات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط، طوّرت أيسر مجموعةً من المنتجات، مثل المفكرات من طراز ترافيل مايت TravelMate وأجهزة سطح المكتب فيريتون Veriton وأجهزة الخادمات ألتوس Altos لتوفّر للشركات الصغيرة والمتوسطة حلولاً فاعلةً ذات تكلفة مقبولة يمكنها من خلالها إدارة أعمالها. وتسعى شركة أيسر هذه السنة إلى توسعة مجموعة منتجاتها للإفادة من الطلب المتزايد على التقنيات الرقمية المدمجة. وقد تم بالفعل طرح مجموعة من الكاميرات الرقمية، فيما طرحت أجهزة تلفزيونية تتضمن شاشات الكريستال السائل، في الربع الثاني من السنة الحالية.

تبوأت الشركة المرتبة الأولى في أجهزة المفكرات في السعودية

نمو قياسي عام 2004 بلغ 60 في المئة

واحتلت الشركة العام الماضي المركز الأول في السعودية ضمن مبيعات أجهزة المفكرات، محقّقةً نمواً قدره 264 في المئة عن العام 2003. وتشير الاحصاءات إلى أن ربع أجهزة المفكرات المباعة في المملكة العربية السعودية من صنع أيسر. وتعمل الشركة على تعزيز مركزها الثاني الذي حققته في الإمارات، حيث شهدت مبيعاتها نمواً قدره 329 في المئة العام 2004، وهي تستحوذ على نسبة 17,6 في المئة من سوق الكمبيوترات في الإمارات. كما تحتل الشركة المرتبة الأولى في سوق أجهزة المفكرات في الكويت ومكانة متقدمة في دول المشرق العربي. وتحتل الشركة المرتبة الثالثة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في حال دمجنا سوق أجهزة سطح المكتب والمفكرات معاً. وقد تقدّمت أيسر على منافسيها العام 2004 بعد أن حققت نمواً سنوياً قدره 60 في المئة، وهي أكبر زيادة تحققها شركة متخصصة في هذا المجال. وتستحوذ شركة آيسر على نسبة 18,4 في المئة من سوق أجهزة سطح المكتب والمفكرات في المملكة العربية السعودية و15,4 في المئة في الإمارات العربية المتحدة. وفي ضوء ما حققته الشركة من نجاح في أرجاء العالم فقد قفزت عائدات الشركة العالمية المجمّعة بنسبة 42,7 في المئة لتصل إلى 6,75 مليارات دولار أميركي، مقارنةً مع 4,73 مليارات دولار في العام 2003.

مساعد رقمي جديد

ومؤخراً، أعلنت الشركة عن نيتها تعزيز مجموعة منتجاتها بطرح "مساعد رقمي جديد" PDA. وتقسم خطوط منتجات شركة آيسر من أجهزة المساعد الرقمي الشخصي إلى خطين رئيسيين، إلا أن كليهما مصمم لتعزيز الإنتاجية على الصعيدين العملي والشخصي، بالإضافة إلى تمتع هذه المنتجات في الوقت ذاته بالشكل العصري. ويتميّز المساعد الرقمي الشخصي النحيف n35 Enhanced Navigator من آيسر، بنظام الملاحة الفضائي GPS المدمج، وميزة إدارة المعلومات الشخصية Personal Information Management متعددة الوظائف، كما يعتبر هذا الجهاز مناسباً لرجال الاعمال دائمي التنقل. ويتضمن الجهاز خرائط مفصلة لجميع بلدان الخليج العربي. وهو يأتي مزوداً بشاحن سيارة كما يمكن تثبيته في السيارة. كذلك يمكنه تحديد أقرب سينما، أو بنك، أو متجر تجزئة، إلى جانب إمكانية الاطلاع على جدول مواعيد الأعمال بكبسة زر واحدة.

ويقول مدراء الشركة ان تقنية GPS (تقنية تحديد المواقع العالمية) تشهد قبولاً متزايداً في منطقة الشرق الأوسط. والمساعد الرقمي الشخصي n35 يوفر نظام ملاحة متكاملاً في جهاز واحد، مما يسمح بالتحرك الحر. وتتميز منتجات شركة آيسر من أجهزة المساعد الرقمي الشخصي n50، وn50 Premium بالأداء العالي، إذ أنها مزودة بنظام Microsoft Windows Mobile بالإضافة إلى أحدث تقنيات الأشعة تحت الحمراء Infrared، وتقنيات شبكة المناطق المحلية اللاسلكية Wireless LAN والبلوتوث، مما يمكن المستخدم من الاتصال بالشبكة الخاصة به في المكتب، أو بشبكة الإنترنت من أي مكان. كما عُززّ أداء الجهاز n50 ليتلاءم مع وزنه الخفيف "150 غراماً"، بوحدة معالجة مركزية CPU من إنتل تتراوح سرعاتها بين 312 ميغا هيرتز و 520 ميغا هيرتز. ■



المدير العام لشركة آيسر كمبيوتر الشرق الأوسط كريشنا ميرثي
والمدير التنفيذي لشركة التوزيع العالمية المحدودة سعد القرني

شراكة مع GDC

تعزيزاً للنجاح الذي تحققه آيسر في السوق السعودية، عينت مؤخراً شريكاً جديداً ضمن شركاء قنوات التوزيع، هو الشركة العالمية للتوزيع المحدودة Global Distribution Company. وستقوم GDC بتوزيع منتجات آيسر من أجهزة الكمبيوتر المكتبية، وأجهزة المزودات، والشاشات في جميع أرجاء المملكة. وفي هذا السياق، قال المدير العام لشركة آيسر كمبيوتر الشرق الأوسط كريشنا ميرثي: "تشكل المملكة العربية السعودية السوق الرئيسية لشركة آيسر، نظراً للمساحة الجغرافية الكبيرة التي يتمتع بها هذا البلد، ونظراً للتركيز المتزايد من قبل الشركات على قطاع التقنية. كما أن شركة آيسر تقوم بدعم القطاعات التجارية في المملكة بأحدث تقنيات الحوسبة المتقدمة". وأضاف: "سنعمل من خلال شراكتنا الجديدة مع GDC على تزويد مجتمع الأعمال المزدهر في المملكة بفوائد عديدة، كخيارات برمجية إضافية، وعروض القيمة المضافة، والاعتمادية، بالإضافة إلى الاستجابة الأسرع، والمستوى العالي من الخدمة والدعم. وبمعنى آخر، سنوفر حلولاً تقنية شاملة ومتكاملة للقطاعات الحكومية والخاصة في المملكة العربية السعودية".

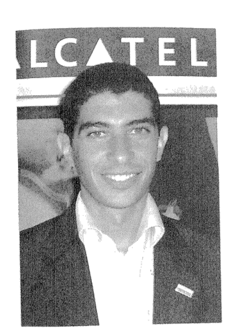
وأضاف ميرثي: "تتنوع منتجات شركة آيسر لتضم أجهزة الكمبيوتر المفكرة وأجهزة الكومبيوتر المكتبية، بالإضافة إلى مجموعة من أجهزة العرض، الشبكات، المزودات، ومنتجات التخزين وحلول الأعمال الإلكترونية". كما تخطط شركة آيسر الآن، نظراً للنتائج المذهلة التي حققتها في مجال منتجات المستهلك والشركات، إلى تقديم المزيد من مجموعتها من منتجات وخدمات الأعمال، ليس للشركات الكبيرة فقط بل إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة داخل المملكة.

وفي معرض تعليقه على الشراكة مع آيسر قال المدير التنفيذي للشركة العالمية للتوزيع سعد القرني: "تتلخص رؤية آيسر بدعم مجتمع الأعمال في المملكة بالتقنيات والمنتجات، التي تتمتع بواجهات سهلة الاستعمال، علاوة على خدمات لوجيستية لما بعد عملية البيع تتم من خلال الموقع. وتشارك GDC شركة آيسر الرؤية ذاتها، إذ أننا نؤمن أن الاعتمادية، وسهولة التشغيل والأداء العالي تشكل العوامل الأهم بالنسبة لصناع القرار، وإننا واثقون من خلال إطلاق ستراتيجية آيسر الجديدة للقطاع التجاري السعودي، أن هذه الشراكة الجديدة ستعود بفوائد جمة على المستهلكين، كما أنها ستلعب دوراً رئيسياً في مساعدة شركة آيسر لتبوئها مركز الريادة في سوق الأعمال في المملكة العربية السعودية".

شريف رزق الله:

"ألكاتل" اللاعب الأبرز في المنطقة

دبي - "الاقتصاد والأعمال"



تسعى شركة ألكاتل إلى توظيف موقعها المتميز في السوق العالمية لحلول الاتصالات الثابتة، حيث تستأثر بنحو 30 في المئة منها، لتعزيز تواجدها في المنطقة العربية والاستفادة من النمو السريع الذي تشهده. وتمكنت الشركة حتى الآن من الفوز بالعديد من المشاريع الأساسية في هذا المجال، كما تمكنت من تأمين خدمات الاتصالات السريعة DSL في 12 من 15 دولة عربية تتواجد فيها. ويكشف مدير قسم حلول الاتصالات الثابتة في "ألكاتل" الشرق الأوسط، شريف رزق الله تركيز الشركة حالياً على خدمة التشغيل الثلاثي Triple play المتعلقة بتوصيل المعلومات، سواء أخذت شكل صوت أو بيانات أو فيديو إلى المشتركين، إضافة الى تركيزها على التوسع العمودي في الأسواق.

يقول شريف رزق الله: "تتفوق "ألكاتل" في مجال حلول الشبكات الثابتة وخصوصاً تلك المتعلقة بالاتصالات فائقة السرعة والسعة broadband. حيث تستأثر بنحو 30 في المئة من السوق العالمية، ومع توقعات تمحور مستقبل الاتصالات حول هذه الخدمة، ترى الشركة أن لها الأفضلية في السوق وخصوصاً في منطقة الشرق الأوسط كونها تتواجد فيها منذ أكثر من 10 سنوات مقارنة بالشركات المنافسة التي دخلت إليها حديثاً".

Triple play

ويضيف: "أما بالنسبة لخدمات الاتصالات السريعة DSL فهي تشهد ازدهاراً كبيراً في المنطقة تتمثل بالنمو الكبير في عدد المشتركين في هذه الخدمة. ففي السعودية مثلاً بلغ عدد المشتركين في بداية العام الحالي نحو 20 ألف مشترك، ومن المتوقع أن يرتفع إلى 50 ألفاً في نهايته. كما نلاحظ جهوداً كبيرة لاستخدام DSL في لبنان مع استحداث القوانين اللازمة وكذلك الأمر في الأردن وسورية".

ويتابع: "وبالنسبة للحلول الصوتية، فالشركة تعد من أكبر المزودين لاسيما في الاتصالات الثابتة التقليدية أو الجيل الثاني من الاتصالات الصوتية التي ننفذها حالياً في عدد من دول المنطقة مثل الإمارات ومصر".

ويعتبر رزق الله أن مزودي الخدمات، وتحديداً مشغلو الاتصالات، هم أبرز زبائن "ألكاتل" في المنطقة، ويقول: "نحن نطور الحلول المتوافقة مع متطلبات مشغلي الاتصالات والمستخدمين بشكل عام".

ويسلط الضوء على أحدث تطبيق لاستخدام الإنترنت السريعة المتمثلة بخدمة التشغيل الثلاثي Triple play ويشرح أنها تهدف إلى توصيل المعلومات، سواء أخذت شكل الصوت أو البيانات أو الفيديو، الى المشتركين. وسواء كانت الخدمات تتعلق بالترفيه أو بالعمل. ويقول: "نركز حالياً، إن كان في مجال الاتصالات الثابتة أو النقالة، على خدمة Triple play".

وحول توقعات الإقبال على هذه الخدمة في منطقة الشرق الأوسط، يجيب رزق الله: "نرى مؤشرات مشجعة جداً حول استعداد بعض الأسواق لهذه الخدمة وتتوفر لبعض مزوّدي خدمات البنية التحتية والمتطلبات اللازمة للبدء بنشر هذه الخدمة في العام 2006".

التوسع العمودي

وصلت عائدات "ألكاتل" في الشرق الأوسط في العام 2004 إلى 445 مليون يورو مسجلة نمواً نسبته 24 في المئة قياساً بالعام 2003. ويقول رزق الله إن الشريحة التي شهدت النمو الأكبر هذه السنة تتركز في الاتصالات الخاصة في الأسواق العمودية وخصوصاً في الشركات العاملة في قطاعات النقل والطاقة والدفاع والأمن والقطاع العام.

وحازت "ألكاتل" مؤخراً على عقد بقيمة 250 مليون دولار كمقاول من الباطن لتزويد حلول الاتصالات في شبكة المترو في دبي، إضافة إلى عقد آخر يتعلق بالبنية التحتية للاتصالات في مترو الانفاق في القاهرة. كما فازت الشركة بعقد قيمته 41 مليون يورو لتوفير حلول الاتصالات في مشروع توسعة مطار دبي، وتم أيضاً اختيار "ألكاتل" من قبل وزارة الاتصالات الكويتية لتركيب شبكات الألياف المتقدمة للاتصالات الفائقة السرعة، ما سيسمح للوزارة توفير خدمات التشغيل الثلاثي (الصوت والفيديو والمعلومات) لمشتركيها عبر الألياف الضوئية.

ويشير رزق الله: ""ألكاتل" كانت حاضرة في الأسواق العمودية ولكن تركيزنا عليها في الشرق الأوسط لم يكن كبيراً، ولكن اليوم نرى فرصة كبيرة في المنطقة لأنها في مرحلة نمو سريع؛ ولذلك أنشأنا مكتباً جديداً في دبي ستكون الأسواق العمودية من أبرز نشاطاته وأتوقع أن يصل عدد موظفيه إلى 150 في نهاية العام. هذا وننوي وضع موارد كثيرة في خدمة تنمية أعمالنا في الأسواق العمودية وخصوصاً في دبي حيث نرى الكثير من الفرص". ■

■■■

إطلاق خدمة التشغيل الثلاثي Triple play لتوصيل الصوت والبيانات والفيديو

■■

"ألكاتل" تستأثر بنحو 30 في المئة من حلول الاتصالات الثابتة في العالم

■■■

مدير عام "جونيبر للشبكات" محمد عبد الملك:

نمو أعمالنا في المنطقة فاق التوقعات



محمد عبد الملك

عززت شركة جونيبر للشبكات Juniper Networks مركزها في المنطقة في العام 2005، وتمكنت من تحقيق معدلات نمو فاقت الأهداف المحددة في الخطة الثلاثية التي وضعتها في العام 2004، وذلك من ناحية عدد الموظفين والانتشار وعدد المشاريع التي فازت بها وخصوصاً في السعودية والإمارات وباكستان ومصر.

يقول المدير العام لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وباكستان في جونيبر **محمد عبد الملك** أن أعمال الشركة ترتكز على إنشاء البنى التحتية والشبكات الآمنة. وعزا النمو الكبير في أعمال الشركة إلى الاستثمارات الضخمة التي وظفتها الدول العربية في البنى التحتية لمواكبة النمو الاقتصادي الحاصل.

ويتم اختيار جونيبر بشكل أساسي لتأمين اتصالات مضمونة وآمنة للمؤسسات التي تتميز أعمالها بالدقة والحساسية من الناحية الأمنية بوجه خاص، مثل الأسواق المالية والشركات المزودة للخدمات والمصارف. وأعطى **عبد الملك** مثالاً على ذلك البنك الأهلي وبنك الرياض وسوق دبي المالية وسوق الكويت للأوراق المالية وبورصة دبي للمعادن والذهب.

ويستعرض **عبد الملك** أعمال الشركة في المنطقة ويؤكد أنها شهدت نمواً غير مسبوق وغير متوقع. ويقول: "قمنا بتنفيذ مشاريع عدة في باكستان أضافت إلى النجاحات التي حققناها في العام 2004. فقطاع الاتصالات في باكستان متحرر منذ سنوات عدة، لذلك لم يكن هناك حواجز لبناء الشبكات الأمر الذي ساعدنا لنكون مبدعين في مجال الشبكات المدمجة Converged networks هذا بالإضافة إلى إقامة مشاريع في القطاع المصرفي والشركات الخاصة".

ويقول **عبد الملك** إن مؤشرات النمو في المنطقة بدت واضحة في مصر والسعودية والإمارات التي تحتضن الكثير من مشاريع الشركة ويتحدث عنها قائلاً: "نبني في مصر شبكة آمنة محمية بالكامل للجامعات والمعاهد العلمية ليستخدمها 4 ملايين مشترك كمرحلة أولى. ومن أهم نجاحاتنا في مصر كذلك، العمل مع شركة الاتصالات المصرية التي بنينا جزءاً من شبكتها المدمجة مع شريكنا "سيمنز" التي تمكن الشركة من منح مستخدميها خدمات متقدمة رقمية وغير رقمية".

ويتابع: "أما في السعودية فقمنا ببناء شبكات آمنة لشركة الاتصالات السعودية وقد اختيرت جونيبر مع سيمنز لتطوير هذه الشبكة ولتقديم خدمات الاتصالات واسعة النطاق. وسنؤمن لها إمكانية اتصال ملايين المستخدمين على الشبكة، ولنا أيضاً مشاريع عديدة مع المصارف والقطاع الحكومي".

وفي الإمارات يصف **عبد الملك** حجم أعمال الشركة بأنها ممتازة مقارنة بالمناطق الأخرى "إذ نقوم بإنشاء شبكة مدمجة كاملة لمؤسسة "اتصالات"". ويقول: "كل خدمات الاتصالات في الإمارات ستمر عبر هذه الشبكة. وهناك خطة توسعية في مجال خدمات الاتصالات واسعة النطاق". ويضيف: "ومن الشبكات التي تستفيد من حلولنا أيضاً تلك الخاصة بواحة دبي للسيليكون بالإضافة إلى بعض الشركات الخاصة وسوق دبي المالية".

أما عن أعمال الشركة في الأردن، فيقول: "نحن نبني جزءاً أساسياً من البنى التحتية المتطورة للشبكة المدمجة الخاصة بشركة الاتصالات الأردنية ووُقع عقد مع أحد عملائنا في الأردن لحماية شبكة الاتصالات الأردنية".

وتركز جونيبر على تطوير الكوادر البشرية العاملة في مكاتبها في المنطقة، خصوصاً في السعودية ودبي. ويعلق **عبد الملك**: "بنينا مختبراً هدفه تطوير الكادر البشري ليؤمن لنا الربط المباشر بين كافة المكاتب في المنطقة وفي الخارج. كما بنينا مختبر اتصالات في دبي لنجري فيه الاختبارات اللازمة مع الزبائن على الحلول التي نقوم بطرحها".

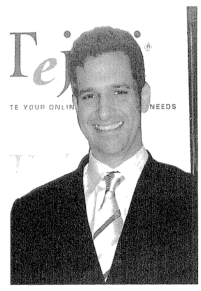
وتنوي الشركة فتح مكتب لها في مصر في أول العام 2006 ويعود ذلك، بحسب **عبد الملك**، إلى أن مصر جزء أساسي من حركة الشركة في المنطقة وهي تنوي أن تنطلق من مصر إلى مناطق عديدة في أفريقيا.

ويعلق **عبد الملك**: "إن أعمالنا في المنطقة لا تتحدد بوجود مكاتب لنا فيها، فمشاريعنا مثلاً في الأردن ولبنان والبحرين قائمة من دون تواجدنا المباشر فيها. أما بالنسبة لباكستان فوجودنا فيها سيكون عبر عملاء لنا ابتداء من أول السنة وسيكون موظفو جونيبر متواجدين فيها من أجل متابعة مشاريعنا بشكل مباشر".

وستقوم الشركة بتوسيع رقعة أعمالها في المنطقة من خلال التوعية حول مفهوم التكنولوجيا التي تعتمد عليها جونيبر، وثانياً عبر التركيز على العملاء وتدريبهم. ويقول **عبد الملك**: "لدينا حالياً 54 عميلاً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وهم يغطون لنا 90 في المئة من المنطقة. ونحن نركز بشكل كبير على التواصل معهم وتدريبهم. وقمنا مؤخراً في السعودية ببرنامج تدريبي شمل الناحية التقنية والتسويقية لأعمالنا. وسنعمل على تنفيذ هذا البرنامج بشكل فصلي في الأسواق الرئيسية. ولدينا عميلان يقومان بالتدريب بشكل خاص وهما شركة Comguard و Spectrum".

وتضمّ جونيبر حالياً 3500 موظف حول العالم وتصل عائداتها إلى 2,5 مليار دولار. ■

عمر حجازي:
2.5 مليار دولار قيمة التجارة الالكترونية عبر "تجاري"



منذ تأسيسها في دبي قبل 5 سنوات، أخذت "تجاري" على عاتقها النهوض بالتجارة الإلكترونية في المنطقة. وعلى الرغم من الشكوك التي أحاطت بملاءمة هذا النوع من التجارة لطبيعة التجارة في المنطقة والقوانين التي تحكمها، فقد تمكنت الشركة من تطوير أهم سوق للتجارة الإلكترونية في الشرق الأوسط، والتي يتوقع أن يصل حجم التعاملات من خلالها إلى نحو 2,5 مليار دولار في نهاية العام الحالي، وهي تضم نحو 4 آلاف عضو.

الرئيس التنفيذي لـ"تجاري" **عمر حجازي** أعاد أسباب النجاح إلى الدعم الحكومي المستند الى رؤية ولي عهد دبي **الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم** لأهمية اقتصاد المعرفة وضرورة تحفيزه في دبي، وتطوير سوق تجارية إلكترونية تواكب التطور. وقد ساهم الدعم الذي نالته "تجاري" في نجاحها، وزاد من قدرتها على التقدم والمنافسة، وكرّسها سوقاً قوية لخدمات التبادلات التجارية عبر الإنترنت في القطاعين العام والخاص. أما العامل الثاني للنجاح فيلخّصه **حجازي** بـ"قدرة الشركة على بلورة نموذج فريد للأعمال، حيث ركزت على مجال واحد، وهو إدارة الشراء التجاري الإلكتروني "procurement"، ويقول: "نحن على إلمام عميق باحتياجات الشركات الأعضاء في "تجاري" ونؤمن القيمة المضافة للمزودين وللمشترين من خلال زيادة فعاليتهم وتوفير الوقت والمال، والدخول إلى أسواق جديدة".

وتسجل "تجاري" نمواً متزايداً في عدد المناقصات التي من المتوقع أن تصل إلى 20 ألف مناقصة في نهاية هذا العام. وقد سهلت طرح ما يقارب 35 ألف عطاء إلكتروني، وشهدت تعاملات تجارية قدر حجمها بأكثر من ملياري دولار.

خطة التوسع

وعن خطط التوسع يقول **حجازي**: "نحن نسعى إلى التوسع الإقليمي والدولي، والنموذج الذي نتبعه حالياً هو فتح مكاتب لنا في مختلف أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حتى نعزز انتشار التجارة الإلكترونية. فنحن نعمل بجهد في الخليج وفي المشرق العربي ونركز بشكل كبير على شمال أفريقيا ونعمل حالياً على فتح مكتب في مصر. وتتوزع مكاتبنا في الوقت الحاضر بين الأردن والكويت والعراق ولبنان إلى جانب مكتبنا في دبي طبعاً، كما أطلقنا عملياتنا في عُمان مؤخراً".

وعن أهمية الوجود المباشر للشركة في هذه الدول أشار **حجازي**: "نحن لا نزود التكنولوجيا فحسب، بل نؤمن الخدمات الاستشارية أيضاً، لأن التكنولوجيا يجب أن تترافق مع برامج تعليمية، وتغيير في ممارسات العمل، ووجود المكتب المحلي هو لدعم ذلك. فنحن نعمل مثلاً على نشر الوعي حول التجارة الإلكترونية، ونوفر برامج للتدريب على الإنترنت، لتنفيذ العمليات التجارية الإلكترونية مثل طرح العطاءات والمناقصات".

وتشمل خطة عمل "تجاري" على مدى السنوات الخمس المقبلة تنويع الخدمات، والوصول الى أسواق جديدة. وقد كشفت مؤخراً عن تقديم خدمتين جديدتين للأعمال هما: خدمة "تجاري لينك" Tejari Link المخصصة للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم، وخدمة العطاءات الإلكترونية Tejari Tender لإدارة العطاءات الضخمة. ويشرح **حجازي**: "نريد من خلال خدمة تجاري لينك أن نلغي الحواجز والمعوقات التي تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة، فنوفر لها حضوراً على الإنترنت وفرصاً للشراء الإلكتروني وإيجاد قنوات توزيع وتسويق لمنتجاتها وحتى باستطاعتها إقامة معارض إلكترونية لمنتجاتها".

أما عن Tejari Tender فيقول: "يشكل إنشاء حلّ يخفض من تكاليف إعداد عطاء كبير للمشترين، بالإضافة إلى تخفيض التعقيدات المصاحبة في توصيلها للمزودين منعطفاً كبيراً بالنسبة لـ"تجاري"، ونتوقع طلباً كبيراً على هذه الخدمة عند البدء بتطبيقها في بداية السنة المقبلة".

التحديات

يلفت **حجازي** إلى أن "تجاري" لا تزال تواجه تحديات كثيرة، منها انخفاض نسبة استخدام الإنترنت، وضعف البنى التحتية، وغياب القوانين والتشريعات المطلوبة للتجارة الالكترونية في بعض دول المنطقة. هذا بالاضافة الى صعوبة "بيع مفهوم التجارة الالكترونية" ويعلق: "نفضل أن نرى ذلك يتم على مستوى حكومي في كل دول المنطقة. فأنا أتوجه الى جامعة الدول العربية لتعميم التجارة الإلكترونية وأن يكون لها قوانينها وتشريعاتها ليشعر الجميع أن الصفقات التجارية الإلكترونية آمنة ومضمونة كالصفقات التجارية الورقية، ويجب أن تكون لنا بيئة تجارية إلكترونية مفتوحة وشفافة تتميز بالتنافسية".

ويعتبر **حجازي** أن الشركة تتجاوز عوائق التجارة في المنطقة، فتحاول أن تجعل من دول الشرق الأوسط اتحاداً اقتصادياً، وبذلك يتمكن المزود من الأسواق الأخرى مثل أوروبا أو أميركا أو آسيا أن يشارك في التبادلات التجارية الإلكترونية عبر "تجاري". ويقول: "نريد كسر الحدود التجارية وأن نكون الجسر الذي يربط الدول العربية بالأسواق الأخرى".

ويرى **حجازي** أن لـ"تجاري" دوراً مهماً في الاقتصاد الرقمي ويقول: "نحن نقوم بدور المحفز للتغيير في المنطقة. وأعتقد أننا قمنا بالكثير وقطعنا مسافة جيدة في هذا المجال، لأن مفهوم التجارة الالكترونية اليوم بات معروفاً، وله تقدير كبير في دبي كما في غالبية الدول العربية، وما زال في جعبتنا الكثير من الأفكار والخدمات المتطورة". ■

"لينوفو" المتخصصة في الحاسبات الشخصية:

منافس قوي يتطلع الى الريادة الأولى


محمد شرف

دبي – الإقتصاد والأعمال

جاء تأسيس شركة "لينوفو" للحاسبات الشخصية عقب شراء مجموعة لينوفو الصينية المتخصصة في صناعة الحاسبات الشخصية، لقسم الحاسبات الشخصية في IBM، في كانون الأول/ديسمبر 2004 بصفقة قيمتها 1,75 مليار دولار. وهدفت الى اطلاق لينوفو الصينية الى العالم وغزو أسواق الحاسبات الشخصية.

واستطاعت شركة لينوفو في أول ظهور إقليمي لها، من خلال مشاركتها في معرض جايتكس في دبي، والذي عززته بأول زيارة لرئيس مجلس الإدارة، يانغ يوانكنغ، الى الشرق الأوسط، أن تترك انطباعا قويا بقدراتها التنافسية العالية.

استحوذت "لينوفو" بموجب صفقة تملك قسم الحاسبات الشخصية في IBM على كافة مكاتبها الإقليمية وموظفيها في مجال الحوسبة الشخصية، إضافة الى الشركاء والوكلاء في المنطقة.

عن هذه الصفقة يتحدث مدير التسويق لشركة "لينوفو" في الشرق الأوسط ومصر وباكستان، **محمد شرف** فقال إنها خطوة مهمة ومربحة للجهتين، ويشرح: "تضم IBM عملاء كثراً في مجال الحاسبات الشخصية لا تستطيع التخلي عنهم من دون توفير الدعم لهم، وتبدي "لينوفو" اهتماماً بالسوق العالمية وتحتاج الى آلية للوصول اليها. فقررت الشركتان دعم بعضهما البعض: فتعطي IBM دعماً لعملائها عبر لينوفو وتحاول لينوفو الوصول الى العالم من خلال IBM".

وتركز الشركة حالياً على تركيب الحاسبات الشخصية وتشمل الكمبيوتر الدفتري والمحمول والمكتبي. ويشرح **شرف** عن منتجات الشركة الجديدة قائلاً: "تعدت منتجات الشركة الأم، لينوفو الصينية، الحاسبات الشخصية لتشمل الخوادم والهواتف النقالة والطابعات والأكسسوارات التي كانت موجهة الى شريحة المستخدمين المنزليين والشركات صغيرة الحجم، في حين ركزت IBM بمنتجاتها على المؤسسات الكبيرة. وبعد عملية الشراء ارتأينا أن نصل الى شرائح مختلفة من السوق فأصبحت منتجات IBM سابقاً، والتي هي الآن ملك لشركة لينوفو، تتوجه الى شريحة الشركات كبيرة ومتوسطة الحجم بالإضافة الى أننا في صدد إعادة صياغة المنتجات القديمة لشركة لينوفو الصينية لنعيد طرحها في السوق العالمية في العام المقبل بشكل جديد وبأسعار معقولة، فأصبح اليوم عندنا خطان من المنتجات لمخاطبة جميع شرائح السوق."

وتجدر الإشارة الى أن شركة لينوفو حصلت بموجب الصفقة على ملكية عائلة منتجات العلامة التجارية "think" التي تستخدم في الكمبيوترات المحمولة الخاصة بشركة IBM بما فيها خطا انتاج الكمبيوتر الدفتري ThinkPad و الكمبيوتر المكتبي ThinkCenter وتستطيع "لينوفو" ان تستخدم رخصة العلامة التجارية لمدة 5 سنوات.

وعرضت "لينوفو" في جايتكس بعضاً من منتجاتها للمرة الأولى في أسواق المنطقة ومنها المجموعة المطورة من تقنيات ThinkVintage بالإضافة الى جهاز الكمبيوتر المحمول من سلسلة Z (ThinkPad Z-Series)، والذي يعد أول جهاز من خط ThinkPad ذي شاشة عريضة والمزود بأحدث تقنيات الوسائط المتعددة والذي يمكنه أن يقلل من احتمالية تضرر مكونات الجهاز الداخلي نتيجة الصدمات أو السقوط بنسبة 30 في المئة. وقد جاء طرح الجهاز الجديد في أسواق الشرق الأوسط متزامناً مع طرحه في الأسواق العالمية.

ويشير **شرف**: "ينتظرنا مستقبل جيد جداً كشركة للحاسبات الشخصية ونحن اول شركة متخصصة في هذا المجال وهذه أفضلية تنافسية كبيرة لنا، فمن المتوقع ان نكون اكثر قدرة على المنافسة من أي شركة أخرى."

وتعد "لينوفو"، التي تتخذ نيويورك مركزاً رئيسياً لها، ثالث أكبر شركة في سوق الحاسبات الشخصية في العالم، وهي تسيطر على 7 في المئة من السوق العالمية. وتقدر عائداتها بنحو 13 مليار دولار ويقدر حجم إنتاجها السنوي بنحو 14 مليون جهاز.

ويشدد **شرف** قائلاً: "لن نكتفي بالمرتبة الثالثة فنحن نتطلع ونعمل على أن نكون الرواد في الحاسبات الشخصية في العالم وقد أتينا الى المنطقة لنبقى ونتنافس ونصل الى المرتبة الأولى".■

محمد شرف: جئنا إلى المنطقة لنبقى وننافس على المرتبة الأولى

"لينوفو" ثالث أكبر شركة في سوق الحاسبات الشخصية في العالم

بانوراما الاتصالات

الامارات



تقرر أن تساهم الحكومة الاتحادية في دولة الامارات في شركة الاتصالات الثانية التي تساهم فيها أيضاً هيئة التأمينات والمعاشات، ويأتي إنشاء الشركة الثانية ليكسر احتكار "اتصالات" التي تملكها أيضاً حكومة الإمارات الاتحادية.



محمد حسن عمران

على صعيد آخر، نجحت "اتصالات" في التأهل المبدئي للمشاركة في عطاء بيع 35 في المئة من أسهم شركة الاتصالات التونسية المملوكة بالكامل للحكومة. وقد تم اختيار "اتصالات" إلى جانب 13 من أكبر مزوّدي خدمات الاتصالات النقّالة في العالم، وفي هذا السياق قال رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمؤسسة الإمارات للاتصالات **محمد حسن عمران**: "تعتزم المؤسسة تكوين تحالف للمشاركة في هذا العطاء، وكذلك الاستعانة باستشاريين متخصصين للمشاركة في عملية التقييم المطلوبة والمزمع الانتهاء منها في تشرين الثاني / نوفمبر الجاري".

السعودية

أعلنت شركة موبايلي مؤخراً، عن نتائج الربع الثالث للسنة المالية الحالية 2005، وقالت الشركة أن عدد مشتركيها بلغ 1,45 مليون في نهاية أيلول / سبتمبر 2005. كما بلغت الإيرادات التشغيلية للشركة عن الربع الثالث لهذا العام 576 مليون ريال بزيادة 518 مليوناً عن الربع الثاني والذي شهد بداية انطلاقة الشركة. ومن الجدير بالذكر أن اجمالي الايرادات التشغيلية منذ بدء التشغيل وحتى 30 أيلول / سبتمبر 2005 بلغ 635 مليون ريال بزيادة 265 مليوناً عن الموازنة التقديرية للشركة.

إلى ذلك، أعلن رئيس مجلس إدارة شركة مصنع التلفزيون السعودية **غازي الشلهوب** أن شركته ستبدأ فور الانتهاء من تركيب كافة خطوط الانتاج الخاصة بأجهزة الهاتف النقّال في تنفيذ اتفاق قيمته مليار ريال لانتاج مليون هاتف نقّال لصالح شركة أبو الجدايل للاتصالات تحت الاسم التجاري (جدايلو). وقدر **الشلهوب** حجم استثمارات الشركة في المشروع الجديد بنحو 75 مليون ريال تشمل تكاليف انشاء خطوط الانتاج الخاصة بانتاج أجهزة الهاتف النقّال والتي قال أنه جرى توريدها من شركات يابانية وأميركية.

اليمن



أرست الحكومة اليمنية مؤخراً، رخصة المشغّل الثالث لخدمات النقّال على الشركة اليمنية المتحدة لخدمات الاتصالات (يونيتل). وحصلت الشركة على الترتيب الأول فنياً ومالياً من بين الشركات المتقدمة، وقدمت مبلغ 149 مليون دولار مقابل الترخيص. وأعلنت الحكومة عن تخصيص نسبة 40 في المئة من رأس مال الشركة للمساهمة العامة، توزع ما بين المؤسسات الحكومية والأهلية والأفراد كأسهم. ويهدف المشروع إلى تعزيز قطاع الاتصالات وخلق التنافس بين شركات خدمات النقّال وتوفير خدمات جيدة بأسعار مخفّضة. وستكون شركة يونيتل رابع شركة للهاتف النقّال تعمل في سوق الاتصالات اليمنية وثالث شركة تعمل بنظام GSM إلى جانب الشركة اليمنية للهاتف النقّال "يمن موبايل".

إلى ذلك، أعلن مؤخراً عن رغبة الحكومة بطرح 30 في المئة من أسهم شركة "يمن موبايل" للاكتتاب العام على أن يقتصر على المواطنين والمؤسسات الحكومية.

من جهة أخرى، تدرس الحكومة اليمنية خيارات عدة لتطوير شبكة الاتصالات التابعة لشركة الاتصالات الدولية "تيليمن"، ويرجّح خبراء أن يتم اختيار نظام GSM نظراً لتناسبه ومتطلبات اليمن.

تونس

وصل عدد الشركات المتقدمة إلى شراء 35 في المئة من شركة اتصالات تونس إلى 13 شركة. ومن بين الشركات المتقدمة: "فيفندي يونيفرسال" الفرنسية، "فرانس تليكوم" الفرنسية، "تليفونيكا" الإسبانية، "اتصالات" الإماراتية، "تليكوم إيطاليا"، "برتغال تليكوم"، "بويغ تليكوم" الفرنسية، "بتلكو" البحرينية، "إم تي إن" من جنوب أفريقيا، "الاتصالات المتنقلة" الكويتية، "سعودي أوجيه تليكوم" و"الاتصالات" السعودية، وكونسورتيوم مكوّن من مجموعة شركات إماراتية، ومجموعة لتكنولوجيا المعلومات من دبي ودبي للاستثمار. ويُتوقع أن تجري عملية العطاء النهائية في شهر كانون الثاني / يناير 2006 على أن يتم الإعلان عن التواريخ والإجراءات النهائية في وقت لاحق.

لبنان

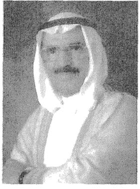




وزير الاتصالات اللبناني مروان حمادة

تدرس الحكومة اللبنانية حالياً مجموعة من خيارات الخصخصة على رأسها خيار إعادة خصخصة قطاع النقّال الذي أعادت الدولة وضع يدها عليه بعد تعثّر تجربة عقد الـ BOT الأول مع شركتي FTML وLibancell. ومن المفترض أن تفضي هذه المرحلة إلى نتائج تدعم طرح رخصتين للهاتف النقّال يليهما طرح جزء من أسهم شركة حكومية جديدة للاتصالات. ويشغّل قطاع النقّال اليوم شركتي MTC الكويتية وVal-Dete الألمانية – السعودية بموجب عقد إدارة لصالح وزارة الاتصالات. ويعاني لبنان من غياب الاستثمارات الكبيرة عن هذا القطاع نتيجة عدم وضوح سياسة قطاع الاتصالات فيه.

جائزة تقديرية لـ محمد الشارخ


محمد عبد الرحمن الشارخ

فاز مؤسس شركة صخر لبرامج الكمبيوتر، ورئيس مجلس إدارتها، **محمد عبد الرحمن الشارخ**، بجائزة الإنجاز المتميز في مجال التعريب، تقديراً لجهوده في مجال تقديم اللغة العربية إلى عصر التقنية، وتطويع التكنولوجيا لمتطلبات اللغة العربية، وذلك خلال فعاليات معرض جيتكس.

ونوهت الجائزة، التي تسلمها **فهد الشارخ** بالنيابة عن والده، الى "الدور الريادي الذي لعبه **الشارخ** شخصياً في دفع عجلة تقنية المعلومات العربية إلى الأمام، لمواكبة عصر التقدم العلمي في العالم". كما أشارت إلى "الرؤية العميقة لدى **محمد الشارخ**، والتي بدأت بإطلاق أول كمبيوتر عربي، وما زالت تتواصل إلى بناء تقنيات وتطبيقات عربية رائدة، مطاوعة لمتطلبات اللغة العربية".

"سيسكو سيستمز": تعاون مع "مجموعة الإمارات"


مارك دو سيمون

أعلنت "سيسكو سيستمز" عن تعاونها مع "مجموعة الإمارات" لتنفيذ شبكة مركز بيانات بسرعة 10 جيغابت إيثرنت داخل مقر عمليات المجموعة الرئيسي في دبي ضمن ستراتيجية المجموعة لتعزيز الأنظمة الخادمة لديها.

وقال نائب رئيس "سيسكو سيستمز" لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا **مارك دو سيمون**: "يمهد التعاون بيننا وبين "مجموعة الإمارات" والمتمثل باعتماد المجموعة لحلول "سيسكو كاتاليست 6500" في شبكة مركز البيانات التابع لها، الطريق لتطوير شراكة ستراتيجية طويلة الأمد بيننا".

وبموجب الإتفاقية تصبح "سيسكو سيستمز" أول شركة متخصصة بتكنولوجيا المعلومات تؤجر تجهيزات خاصة لمجموعة الإمارات وتعمل على توفير خدمات التجديد طوال فترة الإتفاقية.

الوطنية للاتصالات: ارتفاع الأرباح بنسبة 32 في المئة

أعلنت شركة الوطنية للاتصالات عن نتائجها المالية للربع الثالث من العام 2005. وقالت الشركة إنها حققت ربحاً صافياً قدره 39,2 مليون دينار كويتي، أي ما يعادل 133,5 مليون دولار أميركي، في الأشهر التسعة الأولى من العام الجاري، أو 91 فلساً (31 سنتا) للسهم الواحد، ما شكل زيادة قدرها 32 في المئة مقارنة بنتائج الشركة في الفترة نفسها من العام الماضي والتي بلغت 29,8 مليون دينار كويتي.

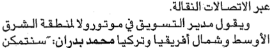
وعن هذه النتائج، قال رئيس مجلس إدارة الوطنية للاتصالات **فيصل العيار**: "إننا سعداء جداً بالنتائج المتميزة التي حققتها الشركة لاسيما في الأسواق الجزائرية والعراقية، حيث نجحنا في تخطي حاجز المليون مشترك في كل من البلدين." وأضاف: "لا يزال تركيز عملياتنا الرئيسي يتمحور حول الاستثمار السليم والبحث عن أحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا، لتعزيز سعينا المتواصل نحو آفاق جديدة في صناعة الاتصالات كما الصناعات المتعلقة بها.

موتورولا: هواتف رخيصة للأسواق الناشئة


محمد بدران

اختيرت موتورولا للمرة الثانية من قبل اتحاد جي. اس. ام GSM Association لتكون المزود الوحيد للهواتف النقالة ضمن برنامج "هواتف الأسواق الناشئة"، الذي يسعى إلى تعزيز التنمية الاجتماعية والاقتصادية في الأسواق الناشئة عبر الاتصالات النقالة.

ويقول مدير التسويق في موتورولا لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا **محمد بدران**: "سنتمكن بموجب هذا الاختيار أن نبيع هواتف نقالة رخيصة الثمن تقل قيمتها عن 40 دولاراً موجهة إلى الأسواق الناشئة وهذه المرة الثانية التي نفوز بهذا العقد، أولها كانت في نهاية العام الفائت. واختارنا الاتحاد من دون غيرنا بسبب أسعارنا التنافسية وما قدمناه من مجموعة كبيرة ومتنوعة من الهواتف الجديدة والخدمات المثيرة".

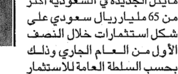


ويضيف **بدران**: "ما يميزنا في سوق الهواتف النقالة هو تاريخنا العريق بصنع وتصميم هذه الأجهزة، فنحن أول من اخترع الهاتف النقال. وسنستمر في طرحنا الهواتف النقالة العالية الجودة والمتميزة بتصميمها الأنيق، إضافة الى قدرتنا التسويقية لهذه الهواتف وتوجهنا الى الأشخاص المناسبين. فلدينا محفظة منتجات كبيرة، البعض منها متوجه إلى محدودي الدخل فيما أجهزة أخرى قد يصل سعرها إلى أكثر من 300 دولار".

وقد طرحت موتورولا مؤخراً مجموعة جديدة من الهواتف النقالة بأسعار معقولة ذات تصميمات جذابة وأداء فائق. وتوفر مجموعة الهواتف النقالة الجديدة من موتورولا والتي تتضمن C118 وC139 وC168 وC257 وC261 للمستخدمين خيارات فائقة تلبي كافة احتياجاتهم المهنية والشخصية.

والجدير بالذكر أن موتورولا حققت نسبة مبيعات في الأشهر الستة الأولى من العام الحالي تتفوق على إجمالي مبيعاتها في العام الفائت.

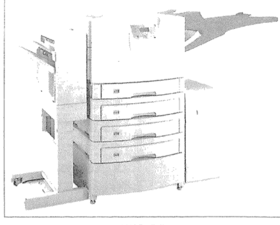
مايتل للشبكات:
مكتب جديد في السعودية


هشام عميلي

افتتحت مايتل للشبكات Mitel Networks مؤخراً مكتباً جديداً في الرياض.

وقال المدير العام لشركة مايتل في منطقة الخليج **هشام عميلي**: "لقد جذب افتتاح عمليات مايتل الجديدة في السعودية أكثر من 65 مليار ريال سعودي على شكل استثمارات خلال النصف الأول من العام الجاري وذلك بحسب السلطة العامة للاستثمار السعودية". وأضاف: "بعد ثلاثين عاماً على دخول مايتل الأول للسوق السعودية بسلسلتها SX من بروتوكولات الاتصال CPE، كوّنا معرفة جيدة بالثقافة السعودية وتنوعاتها الإقليمية عبر جغرافيتها الواسعة".

وسيعمل مكتب مايتل في المنطقة الوسطى من السعودية في البداية كنقطة مبيعات وتسويق بحضور قوي يليه قريباً التخطيط لإقامة مرافق دعم وتدريب".


الطابعة C920

"لكسمارك"
تفوز بجائزتين عن الطابعة C920

أعلنت "لكسمارك" أن طابعتها الجديدة C920 حصدت مؤخراً جائزتين من Buyers Laboratory (BLI) ومن مؤسسة التصنيف BERTL.

وقال مدير "لكسمارك" الشرق الأوسط **روبير فيقانو**: "إن النتائج التي تحققها هذه الطابعة في الأسواق العالمية تشجّع الشركة على مواصلة تطوير منتجاتها وخدماتها". وأضاف: "نحن فخورون بالجائزتين اللتين حصدتهما الطابعة C920 من BLI وBERTL".


خلال توزيع الجوائز

"إبسون" تكرم موزعيها
في الشرق الأوسط

كرمت "إبسون" أبرز موزعي منتجاتها في منطقة الشرق الأوسط خلال حفل خاص أقامته على هامش مشاركتها في معرض "جيتكس دبي 2005". وقام مدير عام شركة إبسون الشرق الأوسط، **خليل الدلو**، بتوزيع الجوائز على أفضل موزعي وشركاء "إبسون" خلال العام 2005 بحضور مدير عام شركة "إبسون المملكة المتحدة" **نيك باتلر**.

وقال **الدلو**: "سجل موزعو منتجاتنا في منطقة الشرق الأوسط مستويات أداء استثنائية خلال الأعوام الماضية، ما ساهم في النمو المطرد الذي تحققه شركتنا في مختلف فئات المنتجات. وتمثل هذه الجوائز تنويهاً بمساهمتهم في ترسيخ مكانة العلامة التجارية لـ"إبسون" وتقديم منتجاتها للعملاء في المنطقة. وقامت شبكة الموزعين بدور مهم في زيادة أرقام مبيعاتنا من حلول التصوير الرقمي وأجهزة الليزر متعددة المهام، ونتطلع إلى استمرار هذا الدعم والأداء المميز خلال الفترة المقبلة".

يو. أس. روبوتيكس":
اتفاقية تعاون مع "شركة الكمبيوتر الدولية"



سوميت كيومار

وقّعت "يو. أس. روبوتيكس"، خلال معرض "جيتكس دبي 2005" الذي اختتمت فعالياته مؤخراً، اتفاقية تعاون مع "شركة الكمبيوتر الدولية" (ICC)، الشركة السعودية المتخصصة في مجال توزيع حلول تكنولوجيا المعلومات اللاسلكية. وتهدف هذه الخطوة إلى تعزيز حصة منتجات "يو أس. اوبوتيكس" من الحلول اللاسلكية في أسواق المملكة. وتبلغ حصة "شركة الكمبيوتر الدولية" التي تأسست العام 1982 والحاصلة على شهادة آيزو (ISO) نحو 18 في المئة في اسواق المملكة.

وقال المدير الإقليمي لشركة "يو. أس. روبوتيكس" في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **سوميت كيومار**: "ان التعاون مع "شركة الكمبيوتر الدولية" التي تسجل معدلات نمو عالية وتمتلك شبكة توزيع واسعة تغطي كافة أنحاء المملكة، سيسهم في تعزيز وجودنا في السوق".

وقال مدير عام "شركة الكمبيوتر الدولية" **أكرم إلياس**: "يسرنا التعاون مع شركة رائدة في مجال توفير حلول الإتصالات عبر الإنترنت مثل "يو. أس. روبوتيكس". وستساهم هذه الخطوة في ترسيخ مكانة الشركتين في أسواق السعودية".

"فوجيتسو سيمنز"

تطرح مفهوم المنزل الرقمي



ستيفن ريجاسي

"تتمثل أولويات شركة فوجيتسو سيمنز Fujitsou Siemens للسنوات المقبلة ببناء طاقم العمل الذي يتمتع بروح التحدي ويتمكن من إكمال ما حققته الشركة خلال 5 سنوات"، يقول المدير العام في شركة فوجيتسو سيمنز لمنطقة الشرق الأوسط **ستيفن ريجاسي**، مشيراً إلى أن ما حاول فريق العمل القيام به خلال الفترة الماضية هو بعث الحياة في الشركة وجعلها لاعباً رئيسياً في القطاع؛ ويضيف **ريجاسي**: "نحن في السوق منذ 5 سنوات فقط، ونعلم أننا لسنا الأوائل في أي من المنتجات التي لدينا، لكننا حققنا الكثير خلال هذه الفترة القصيرة. ونعتبر الآن من بين اللاعبين الثلاثة الأوائل في قطاع الكمبيوتر المحمول laptop والأسرع نمواً في المنطقة".

وتتنوع منتجات "فوجيتسو سيمنز" التقنية بين أجهزة الخادم والمساعدات الشخصية الرقمية والمنتجات التقنية الاستهلاكية. أما أبرز منتجاتها الحديثة فهي، كمبيوترات ايسبريمو Esprimo الصديقة للبيئة والتي تتوقع الشركة أن تلقى إقبالاً كبيراً في السوق الأوروبية بشكل خاص. كما أطلقت الشركة أيضاً مجموعة متطورة من حلول الوسائط المتعددة المتكاملة التي تسمى المنزل الرقمي، والتي تهدف إلى وصل كافة الأجهزة المنزلية مع بعضها البعض. ومن منتجات الشركة أيضاً الكمبيوترات الدفترية من عائلة Lifebook وAmilo Pro.

أما بالنسبة لأسواق "فوجيتسو سيمنز" الرئيسية فهي تتمثل بالشرق الأوسط وأفريقيا وأوروبا، ويشير **ريجاسي** إلى أن الشركة تحتل الموقع الأول في ألمانيا التي تشكل السوق الأوروبية الأكبر. ويختم بالقول: "لقد تمكنّا من تبوء المركز الثالث في صناعة الكمبيوتر المحمول في الشرق الأوسط ونطمح خلال السنوات الخمس المقبلة لأن نكون من بين أوّل اللاعبين في السوق".

"مايكروسوفت"

حلول لادارة قواعد البيانات

استعرضت "مايكروسوفت" مؤخراً نسختها الجديدة من برنامج قواعد البيانات "SQL Server 2005"، وأخرى من مجموعة أدوات تطوير التطبيقات "Visual Studio 2005" في معرض جيتكس 2005، على أن يطرح الأول في نهاية العام ويبقى الأخير في مرحلة الاختبار الثانية.

ويأتي منتج "SQL Server 2005" ضمن 4 إصدارات جديدة: اثنان منها تعزز الإصدار الخاص بالمؤسسات والإصدار العادي – وآخرين جديدين هما إصدار مجموعة العمل "Workgroup" وإصدار "Express". وتوفر الإصدارات الأربعة مجموعة واسعة من الوظائف والمزايا التي تم تصميمها لتزويد المستخدمين بمنصة متطورة لإدارة ومعالجة البيانات بطريقة موثوقة وآمنة.

"كمبيوتر أسوشييتس"

طرح نظام "BrightStor r11.5"



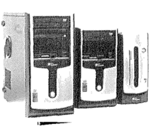
بيارني راسموسن

طرحت شركة كمبيوتر أسوشييتس، المتخصصة في البرمجيات الإدارية في العالم العربي وباكستان، نظام "BrightStor r11.5" الذي يزود قطاع الأعمال بمجموعة من الحلول الذكية التي تتيح للمؤسسات إدارة عملية تخزين وحماية البيانات. وقد تم تصميم النظام الجديد الذي يتضمن 13 منتجاً متكاملاً، بشكل يساعد المؤسسات على خفض تكاليفها وتعزيز قيمة أعمالها.

وقال نائب رئيس خدمات التقنية في "كمبيوتر أسوشييتس" العالم العربي وباكستان **بيارني راسموسن**: "تكمن أهمية نظام "BrightStor r11.5" في قدرته على تزويد الشركات بالمعلومات والآليات التي تضمن لهم الحصول على المعلومات بسهولة وترشيد الإنفاق على تكنولوجيا المعلومات".

"دي. تي. كي. كمبيوتر"

تطلق جهاز "كواترو 8300"



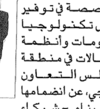
أعلنت "دي. تي. كي. كمبيوتر" المتخصصة في توفير أجهزة الكمبيوتر الصغيرة والأجهزة المعلوماتية عن إطلاقها لأجهزة كمبيوتر مكتبية تتميز بسرعة أدائها من نوع "كواترو 8300" (CUATRO 8300) في منطقة الشرق الأوسط.

وتدعم الأجهزة الجديدة مجموعة من أحدث التقنيات المتطورة التي تؤمن قدراً عالياً من الطاقة والمرونة وسرعة الأداء إضافة إلى الأسعار الإقتصادية وقابليتها للتدرج لقطاع مستخدمي تكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط الذي يشهد نمواً كبيراً.

وقال المدير العام لشركة "دي. تي. كي. الشرق الأوسط **نمر العتال**: "تلبي أجهزة "كواترو 8300" احتياجات العملاء المتمثلة في الحصول على حلول معلوماتية متطورة بأسعار تنافسية. وتعد شركتنا من أولى الشركات التي حرصت على مواجهة التحديات وتنفيذ هذا التوجه. ويتوافق قرارنا بطرح هذه الأجهزة المتطورة في أسواق المنطقة مع رؤيتنا وستراتيجيتنا الرامية إلى مواصلة توفير أحدث التقنيات لكافة عملائنا في الشرق الأوسط".

"الفلك"

تنضم إلى برنامج شركاء "الكاتيل"





أثناء توقيع الاتفاق بين "الكاتيل" و"الفلك"

أعلنت "الفلك"، المتخصصة في توفير حلول تكنولوجيا المعلومات وأنظمة الاتصالات في منطقة مجلس التعاون الخليجي، عن انضمامها إلى "برنامج شركاء الأعمال" (Partner Business Program) التابع لشركة الكاتيل (Alcatel)، والذي يضم نحو 1500 شريك حول العالم. وتهدف هذه الخطوة إلى تسويق منتجات "الكاتيل" من أنظمة التشبيك المعتمدة على بروتوكول الإنترنت المخصصة للمؤسسات في منطقة الشرق الأوسط.

وقال مدير عام قسم "نظام الحلول والاستشارات" في شركة الفلك **باسل حميدة**: "تعد "الكاتيل" شريكاً مثالياً بالنسبة لنا، حيث تمتلك مجموعة شاملة ومتكاملة من تقنيات تشبيك البيانات، كما أنها تملك الخبرات اللازمة في مجال المبيعات والدعم الفني، الأمر الذي سيساعدنا على توسيع قائمة المنتجات والحلول التي نوفرها لعملائنا، ونتطلع إلى بناء علاقة ستراتيجية طويلة الأمد مع "الكاتيل" بما يحقق الفائدة لكلا شركتينا".

أما نائب الرئيس لمبيعات أوروبا وجنوب أفريقيا في شركة "الكاتيل" **سيرج دوجاردان** فقال: "تعتبر "الفلك" شركة رائدة في مجال تكنولوجيا المعلومات، وستساهم شراكتنا معها في تعزيز مكانة حلول الاتصالات المعتمدة على بروتوكول الإنترنت التي نوفرها في منطقة الخليج العربي. وتكتسب هذه الشراكة أهمية كبيرة في إطار التزامنا بتقديم حلول متكاملة لعملائنا في مختلف أنحاء منطقة الشرق الأوسط".

"سامسونغ"

اتفاقية شراكة مع "دار المعرفة" السعودية

وقّعت شركة سامسونغ العالمية إتفاقية شراكة مع شركة دار المعرفة السعودية، إحدى شركات الهوشان المحدودة، أصبحت



خلال الإعلان عن الشراكة

بموجبها "دار المعرفة" الموزّع الحصري لمنتجات "سامسونغ" من طابعات ليزرية وشاشات كمبيوتر في السوق السعودية.

وتهدف "سامسونغ" من خلال شراكتها مع "دار المعرفة"، ذات الخبرة الواسعة في مجال الأنظمة المكتبية والعلاقات مع القطاعين الحكومي والخاص، إلى الإستحواذ على نحو 20 في المئة من مبيعات الشاشات وعلى نحو 25 في المئة من الطابعات الليزرية في السوق السعودية العام المقبل، والتربع بالتالي في المركز الأول في مبيعات الشاشات والمركز الثاني في مجال الطابعات في هذه السوق، التي يصل حجمها في مجال تقنية المعلومات إلى نحو 2,5 مليار دولار أميركي.

"سيماك"

إنشاء مركز للصناعات التقنية في مجمّع التقنية في دبي



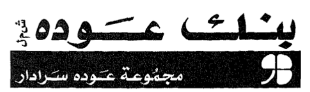
عبد الله القرشي و آجي منون يوقّعان الاتفاقية

وقّعت شركة سيماك، المتخصصة في قطاع الأتمتة والتحكم، مع مجمّع التقنية في دبي اتفاقية لإنشاء مركز تقني متطور يضم قسماً للأبحاث والتطوير في المجمّع. وسيقام المركز الجديد على مساحة 100 ألف قدم مربع وستبلغ كلفته 25 مليون درهم وسيضم وحدات تصنيع إلكترونية وقسماً لتجميع الرجال الآليين المجهزين بالتقنيات الليزرية. وبموجب الاتفاقية، سيتم بناء مرافق متطورة لإنتاج وتجميع الأجهزة التي ستحتوي على جميع التجهيزات والأنظمة التي تساعد على اختبار أنظمة التحكم ذات المعالجات لضمان عمل وظائفها بشكل كامل. كما سيضم المركز الجديد محاكيات للبرامج والأجهزة تسمح لعملاء الشركة باختبار أنظمتهم بالكامل في موقع التصنيع.

وقال المدير العام لشركة سيماك **آجي منون**: "تعتبر دبي في الوقت الراهن إحدى أسرع المدن نمواً في العالم لجهة التطور التقني. وسنعمل على أن تكون شركتنا جزءاً من هذا النمو وذلك من خلال تقديم منتجات تقنية متطورة تلائم مختلف متطلبات المنطقة".

وقال المدير التنفيذي لمجمّع التقنية في دبي **عبد الله القرشي**: "سيؤدي قرار "سيماك" بإقامة مركز لأعمالها في مجمّع التقنية إلى نتائج بالغة الأهمية على الشركة حيث سيتيح الموقع الستراتيجي للمجمّع والمجموعة الواسعة من الخدمات للشركة، بتعزيز عملياتها وتوسيع نشاطاتها في أسواق الشرق الأوسط. وتعد "سيماك" من أكثر الشركات خبرة في توفير حلول أتمتة متكاملة من شأنها توفير متطلبات مختلف القطاعات الصناعية في المنطقة. ويمثل مجمّع التقنية في دبي منصة مثالية للشركة لتطوير أعمالها وذلك بما يحتويه من بنية تحتية مناسبة للصناعات الدقيقة والمتخصصة". ■





الرأسمال: ٢٩١،٦٦٢،٤٠٠،٠٠٠ ل.ل. مدفوع بكامله
مجموع الأموال الخاصة: ١،٠٢٨،٦٥٥،٢٢٩،٠٠٠ ل.ل. - س.ت. ١١٣٤٧ بيروت
لائحة المصارف ٥٦ - عضو في جمعية مصارف لبنان

خصائص النشاط في نهاية أيلول ٢٠٠٥

- موجودات إجمالية بقيمة ١٠،٩ مليارات دولار أميركي
- ودائع إجمالية بقيمة ٩،٢ مليارات دولار أميركي
- أرباح صافية بقيمة ٧٤ مليون دولار أميركي
- أموال خاصة بقيمة ٧٦٣ مليون دولار أميركي

دينامية نمو ونتائج مطردة في مختلف مجالات النشاط

النشاط: جميع العمليات المصرفية التجارية، والخاصة، والإستثمارية، وبالتجزئة.

الشبكة المحلية: أكبر عدد من الفروع في لبنان.

الإنتشار الخارجي: أكبر مصرفين لبنانيين في فرنسا وسويسرا، أوسع شبكة مصرفية لبنانية في الأردن وإنطلاق العمل في سورية.

تمويل الاقتصاد الوطني: أكبر محفظة تسليف للقطاع الخاص.

الوساطة المصرفية: حسابات مصرفية لحوالي ٢٠٪ من الأسر اللبنانية.

حوكمة المؤسسات: أول مؤسسة مصرفية في الشرق الأوسط تتعاون مع المؤسسة المالية الدولية IFC، مجموعة البنك الدولي، لإعتماد القواعد والنظم المؤسساتية للحوكمة الرشيدة (Corporate Governance).

جوائز تقديرية: «أفضل مصرف في لبنان» من مجلة Euromoney للعام ٢٠٠٥ و«مصرف العام ٢٠٠٥ في لبنان» من مجلة The Banker التابعة لمجموعة The Financial Times.

مصرف شامل في خدمة المواطن والإقتصاد اللبناني



الـنـتـائـج المجـمـعـة غـيـر المـدقـقـة لـلـفـصـل الـثـالـث مـن الـعـام ٢٠٠٥

الميزانية المجمعة غير المدققة الموقوفة بتاريخ ٢٠٠٥/٠٩/٣٠ وفقاً لتعميم لجنة الرقابة على المصارف رقم ١٩٥

(القيم بملايين الليرات اللبنانية)

الموجودات	٢٠٠٥/٠٩/٣٠ ل.ل.	٢٠٠٥/٠٩/٣٠ ما يوازي ل.ل.	٢٠٠٥/٠٩/٣٠ المجموع	٢٠٠٤/٠٩/٣٠ ل.ل.	٢٠٠٤/٠٩/٣٠ ما يوازي ل.ل.	٢٠٠٤/٠٩/٣٠ المجموع
الصندوق ومؤسسات الاصدار	٢,٥٠٧,٩٣٤	٢,٥٢٣,٢٠١	٥,٠٣١,١٣٥	٢,٩٧٤,٦١٣	١,٨٠٨,٠٧٢	٤,٧٨٢,٦٨٥
سندات خزينة لبنانية وسندات حكومية اخرى	١,٣٣٤,٣٢٦	١,٦٥٠,٩٩٠	٢,٩٨٥,٣١٦	١,٠٣٧,٥٧٤	١,٢٦٢,٤٢١	٢,٢٩٩,٩٩٥
سندات دين وقيم مالية اخرى ذات ايرادات ثابتة	-	٦٢٤,٧٣٧	٦٢٤,٧٣٧	-	٥٦٦,٧٤٠	٥٦٦,٧٤٠
اسهم وحصص وقيم مالية اخرى ذات ايرادات متقلبة	٧٥٩	٢١,٦٩٨	٢٢,٤٥٧	٧٩٣	٢٠,٢٩٤	٢١,٠٨٧
المصارف والمؤسسات المالية	٨٦,٠١٢	٣,٢٤١,٩٥٧	٣,٣٢٧,٩٦٩	٣٣,٢٠٩	٣,١٩٢,٧٥١	٣,٢٢٥,٩٦٠
تحت الطلب	٦,٨٨٢	٥٤٨,٣٥٠	٥٥٥,٢٣٢	١٣,٥٧٦	٥٦٥,٤٦٧	٥٧٩,٠٤٣
لاجل	٧٩,١٣٠	٢,٦٩٣,٦٠٧	٢,٧٧٢,٧٣٧	١٩,٦٣٣	٢,٦٢٧,٢٨٤	٢,٦٤٦,٩١٧
شراء ادوات مالية مع حق الاسترداد	-	-	-	-	-	-
المركز الرئيسي، الفروع، المؤسسة الام والشقيقة والتابعة في الخارج	-	-	-	-	-	-
تحت الطلب	-	-	-	-	-	-
لاجل	-	-	-	-	-	-
قروض وتسليفات للزبائن	٢٧٧,٢٢٠	٣,٢٥٩,٣٧٨	٣,٥٣٦,٥٩٨	٢٤٧,٧١٠	٢,٩٢٦,٩٨٢	٣,١٧٤,٦٩٢
ديون تجارية*	١٥٣,٢١٠	٢,٦٤٤,٧٧٧	٢,٧٩٧,٩٨٧	١٢٢,٣٧١	٢,٣٢٣,٢١١	٢,٤٤٥,٥٨٢
ديون اخرى ممنوحة للزبائن*	٨٣,٤٢٧	٣٩٣,٥٧٠	٤٧٦,٩٩٧	٩٨,٦١٤	٢٤٤,٨٨٤	٣٤٣,٤٩٨
حسابات جارية مدينة	٣,٩٧٦	٢٩,٢٧٩	٣٣,٢٥٥	٢,٧٣٤	١٢٢,٣٨٠	١٢٥,١١٤
صافي حسابات مدينة لقاء حسابات دائنة وهوامش نقدية	-	٧,٤٠٩	٧,٤٠٩	-	-	-
قروض وتسليفات للجهات المقربة (منها سلفات مقابل ضمانات شبيهة بقيمة ل.ل ٥٠.٥٥ مليار كما في أيلول ٢٠٠٥)	٤١,٩١٥	١٠٨,٤٩٤	١٥٠,٤٠٩	٢٨,١٨٨	١٠٨,٧٤٨	١٤٦,٩٣٦
ديون مشكوك بتحصيلها**	(٤,٦٠٨)	٧٥,٨٤٩	٧١,٢٤١	(١٤,٠٩٧)	١١٧,٦٥٩	١٠٣,٥٦٢
مدينون بموجب قبولات	-	١٤٠,١٢٩	١٤٠,١٢٩	-	١٢٧,٤٨٦	١٢٧,٤٨٦
مساهمات وحصص والتزامات متعلقة بها في مؤسسات مرتبطة	١٣,٩٦٦	١٢٨,٥٠٧	١٤٢,٤٧٣	١٣,٧٣١	٧٦,٠٨٢	٨٩,٨١٣
مساهمات وحصص في مؤسسات مرتبطة وفقاً للحقوق الصافية	-	-	-	-	-	-
ذات الطابع غير المالي	-	-	-	-	-	-
ذات الطابع المالي	-	-	-	-	-	-
اصول ثابتة مادية (بما فيها فروقات اعادة التخمين المقبولة من مصرف لبنان)	٢٩٤,٦٦٦	٨٠,٦٠٩	٣٧٥,٢٧٥	٣٠٠,٦٦٥	٦٤,٦٨٢	٣٦٥,٣٤٧
اصول ثابتة غير مادية	٦,٣٤٩	٣,٠٨١	٩,٤٣٠	٣,٥٥٦	٣,٤٣٠	٦,٩٨٦
موجودات اخرى	٩٤٣	١,٤٥٩	٢,٤٠٢	٨٥٤	٦٨٠	١,٥٣٤
حسابات التسوية وحسابات مدينة اخرى	٣٥,٨١٨	٨٣,٤٣٥	١١٩,٢٥٣	٢٦,٣٢٢	٦٣,٢١٤	٨٩,٥٣٦
فروقات اعادة تخمين اصول ثابتة اخرى	-	-	-	-	-	-
الشهرة	٣٣,٨٣٨	٦٦,٣٣١	١٠٠,١٦٩	٢٢,٠٦٤	٧٩,٠٥٤	١٠١,١١٨
مجموع الموجودات **	٤,٥٩١,٨٣١	١١,٨٢٥,٥١٢	١٦,٤١٧,٣٤٣	٤,٦٦١,٠٩١	١٠,١٩١,٨٨٨	١٤,٨٥٢,٩٧٩
* منها ديون دون عادية			٥٣,٢٥٨			٧٩,٨٩٧
**بعد تنزيل مؤونة الديون والقيم المشكوك بتحصيلها وفوائد غير محققة			١٠٤,١٥٩			١٤١,٨٤٦
* على الحسابات دون العادية			١٢,٣٩٤			١٧,٠٣٠
** على الديون المشكوك بتحصيلها			٥٩,٩٣١			٩٦,١٢٩

خارج الميزانية

خارج الميزانية	٢٠٠٥ ل.ل.	٢٠٠٥ ما يوازي ل.ل.	٢٠٠٥ المجموع	٢٠٠٤ ل.ل.	٢٠٠٤ ما يوازي ل.ل.	٢٠٠٤ المجموع
تعهدات تمويل مستلمة من وسطاء ماليين	-	-	-	-	-	-
تعهدات بتوقيع مستلمة من وسطاء ماليين	٢٦,٢١٠	٦٧,٤٠٢	٩٣,٦١٢	١٥,٩٣٦	٣٠,٨١٧	٤٦,٧٥٣
قيم مالية مباعة مع حق اعادة الشراء او الاسترداد	-	-	-	-	٥٤,٦٣٢	٥٤,٦٣٢
تعهدات على ادوات مالية لأجل	-	-	-	-	١,١٢١	١,١٢١
تعهدات مستلمة على عمليات قطع	-	-	-	-	١,١٢١	١,١٢١
عمليات على ادوات فوائد	-	-	-	-	-	-
تعهدات اخرى مستلمة	٣٧١,٧٧٨	١,٧٣٩,٤٣٥	٢,١١١,٢١٣	٤١٢,٨٣٨	١,٦٠٧,٧٨٢	٢,٠٢٠,٦٢٠
حسابات الائتمان وادارة الأموال وموجودات مستلمة بالامانة	٤٩٠,٥٣٢	٥,٣٥٠,٩١٩	٥,٨٤١,٤٥١	٣٢٦,٦٢٠	٤,٧٣٦,٦٦٤	٥,٠٦٣,٢٨٤
عمليات قطع لاجل	-	٨٦١,٨٣٤	٨٦١,٨٣٤	-	١,٣٥٠,٢٦٠	١,٣٥٠,٢٦٠
عملات للإستلام	-	٨٦١,٨٣٤	٨٦١,٨٣٤	-	١,٣٥٠,٢٦٠	١,٣٥٠,٢٦٠
القيمة السوقية لعقود خيار	-	-	-	-	-	-
حسابات للذكر	24,411	٢٣٦,٧٠٥	٢٦١,١١٦	٢٥,٠٦٠	١٥١,٧١٦	١٧٦,٧٧٦
الديون الرديئة المكون لها مؤونات بالكامل المنقولة الى الحسابات للذكر	٢٤,٤١١	٢٣٦,٧٠٥	٢٦١,١١٦	٢٥,٠٦٠	١٥١,٧١٦	١٧٦,٧٧٦

(القيم بملايين الليرات اللبنانية)

المطلوبات	٢٠٠٥/٠٩/٣٠ ل.ل.	٢٠٠٥/٠٩/٣٠ ما يوازي ل.ل.	٢٠٠٥/٠٩/٣٠ المجموع	٢٠٠٤/٠٩/٣٠ ل.ل.	٢٠٠٤/٠٩/٣٠ ما يوازي ل.ل.	٢٠٠٤/٠٩/٣٠ المجموع
مؤسسات الاصدار	٥٧,٩٥٢	-	٥٧,٩٥٢	٥٧,٩٦٦	-	٥٧,٩٦٦
مصارف ومؤسسات مالية	١٢٥,٦٤٠	٥٠٢,٢٩٢	٦٢٧,٩٣٢	١٤٨,٠٢٥	٦٠٣,٣٨٤	٧٥١,٤٠٩
تحت الطلب	٥,٨٢٨	١٧٥,٣٩٨	١٨١,٢٢٦	١١,٤٦١	٢٥٦,٢٨٨	٢٦٧,٧٤٩
لاجل	١١٩,٨١٢	٣٢٦,٨٩٤	٤٤٦,٧٠٦	١٣٦,٥٦٤	٢٤٧,٠٩٦	٣٨٣,٦٦٠
بيع ادوات مالية مع حق الاسترداد	-	-	-	-	-	-
المركز الرئيسي، الفروع، المؤسسة الام والشقيقة والتابعة في الخارج	-	-	-	-	-	-
تحت الطلب	-	-	-	-	-	-
لاجل	-	-	-	-	-	-
حسابات دائنة للزبائن	٣,٦٦٩,٢٣٢	١٠,١٤٨,٧٥٦	١٣,٨١٧,٩٨٨	٣,٨١٤,٢١٣	٨,٧٨٠,٣٦٦	١٢,٥٩٤,٥٧٩
تحت الطلب	٢٥٧,٤٦٢	١,٤٤٤,٢٠٦	١,٧٠١,٦٦٨	٢٩٦,٨٢٢	١,١٠٨,٨٥٣	١,٤٠٥,٦٧٥
لاجل	٩٧١,٢٢٣	٣,٦٩٩,٣٨٨	٤,٦٧٠,٦١١	٩٠٨,١١٢	٣,٨٥٦,٤٠٢	٤,٧٦٤,٥١٤
حسابات ادخار	٢,٣٨٢,١٥٥	٤,١٠٧,٧٦٦	٦,٤٨٩,٩٢١	٢,٤٩٤,٥٤٥	٣,٤١٤,٧٤٣	٥,٩٠٩,٢٨٨
صافي حسابات دائنة وهوامش نقدية لقاء حسابات مدينة	٥١,٣٥٦	٨٣٦,٠٠٧	٨٨٧,٣٦٣	٩٠,٨٢٧	٧٢٥,٢٢٤	٨١٦,٠٥١
حسابات الجهات المقربة	٧,٠٣٦	٦١,٣٨٩	٦٨,٤٢٥	٢٣,٩٠٧	٧٥,١٤٤	٩٩,٠٥١
تعهدات بموجب قبولات	-	١٤٠,١٢٩	١٤٠,١٢٩	-	١٢٧,٤٨٦	١٢٧,٤٨٦
مطلوبات متمثلة بأوراق مصرفية او مالية	-	١٥٧,٢٣٢	١٥٧,٢٣٢	-	١٥٧,٢٣٢	١٥٧,٢٣٢
شهادات الايداع	-	١٥٧,٢٣٢	١٥٧,٢٣٢	-	١٥٧,٢٣٢	١٥٧,٢٣٢
قروض بموجب سندات دين	-	-	-	-	-	-
مطلوبات اخرى متمثلة بأوراق مصرفية او مالية	-	-	-	-	-	-
مطلوبات اخرى	٨٦,١٣٦	٢٢٩,٨٣٨	٣١٥,٩٧٤	٥٩,٢٣١	٨٥,٧٨٥	١٤٥,٠١٦
حسابات تسوية وحسابات دائنة اخرى	٨٤,٧٤٤	٢٩,٤٠١	١١٤,١٤٥	١٤,٢٢١	٢٢,٦٩٩	٣٦,٩٢٠
مؤونات لمواجهة الاخطار والاعباء	٢٥,٢٣٦	١٠,٥٩٦	٣٥,٨٣٢	٢٠,٥٥٢	٣,١١٣	٢٣,٦٦٥
سندات دين مرؤوسة	-	-	-	-	-	-
الاموال الخاصة	٥٠٦,٨٩٩	٥٣١,٧٥٦	١,٠٣٨,٦٥٥	٤٦٩,٨٤٤	٤١٦,٣٧٥	٨٨٦,٢١٩
فروقات اعادة تخمين مثبتة في الاموال الخاصة المساندة	١٨,٦٠٠	-	١٨,٦٠٠	١٨,٦٠٠	-	١٨,٦٠٠
مجمل الراسمال او مخصصات الراسمال	١٩٢,٤٦٧	٢١١,٢٦٠	٤٠٣,٧٢٧	٥٩,٥٨١	٧٥,٩٧٥	١٣٥,٥٥٦
- حصة المجموعة	٢٩١,٦٦٢	٧٢,٥٨٦	٣٦٤,٢٤٨	٥٨,٣٣٢	٧٢,٥٨٦	١٣٠,٩١٨
أسهم عادية ٣٢,٧٦٦,٢٤٠						
أسهم تفضيلية ٦,٤٠٠,٠٠٠						
- حصة حقوق الاقلية	٨٠٥	٣٨,٦٧٤	٣٩,٤٧٩	١,٢٤٩	٣,٣٨٩	٤,٦٣٨
احتياطي مخاطر مصرفية غير محددة	٢٨,٩١٩	٣٦,٠٦١	٦٤,٩٨٠	٢٣,٦١١	٤٦,٨٤١	٧٠,٤٥٢
- حصة المجموعة	٢٨,٩٠٩	٣٦,٠٣٣	٦٤,٩٤٢	٢٣,٦٠٢	٤٦,٨١٨	٧٠,٤٢٠
- حصة حقوق الاقلية	١٠	٢٨	٣٨	٩	٢٣	٣٢
احتياطات وعلاوات وفروقات حقوق صافية	١٦١,٧٥٤	٣٣٧,٧٠٢	٤٩٩,٤٥٦	٣٦٥,٨٨٣	٣١١,٤٣٩	٦٧٧,٣٢٢
- حصة المجموعة	١٦٠,٦٠٨	٣٣٧,٦٥٦	٤٩٨,٢٦٤	٣٦٦,٤٨٥	٣٠٥,٢٦٨	٦٧١,٧٥٣
- حصة حقوق الاقلية	١,١٤٦	٤٦	١,١٩٢	(٦٠٢)	٦,١٧١	٥,٥٦٩
ينزل: شهادات ايداع عمومية مملوكة من المصرف	(٥٦)	(٢٣٧)	(٢٩٣)	(٨٩٢)	(١٩,٨٢٨)	(٢٠,٧٢٠)
نتائج سابقة مدورة	(١,٨٨٢)	٣,٤٢٦	١,٥٤٤	-	-	-
- حصة المجموعة	(١,٨٩٠)	٣,٤٥٣	١,٥٦٣	-	-	-
- حصة حقوق الاقلية	٨	(٢٧)	(١٩)	-	-	-
نتائج الدورة المالية	-	-	-	-	-	-
- حصة المجموعة	-	-	-	-	-	-
- حصة حقوق الاقلية	-	-	-	-	-	-
ارباح غير محققة	٧,٠٩٧	٤٣,٥٤٤	٥٠,٦٤١	٣,٠٦١	١,٩٤٨	٥,٠٠٩
فروقات اعادة تخمين اصول ثابتة اخرى	-	-	-	-	-	-
حسابات الاعباء والايرادات	١٠٤,٥٠٢	٧,٠٠٢	١١١,٥٠٤	٦٨,٤٧٣	٤,٠١٤	٧٢,٤٨٧
مجموع المطلوبات	٤,٦٦٠,٢٤١	١١,٧٥٧,١٠٢	١٦,٤١٧,٣٤٣	٤,٦٥٢,٥٢٥	١٠,٢٠٠,٤٥٤	١٤,٨٥٢,٩٧٩

خارج الميزانية

خارج الميزانية	٢٠٠٥ ل.ل.	٢٠٠٥ ما يوازي ل.ل.	٢٠٠٥ المجموع	٢٠٠٤ ل.ل.	٢٠٠٤ ما يوازي ل.ل.	٢٠٠٤ المجموع
تعهدات تمويل معطاة	-	٢٦٤,٩٠٠	٢٦٤,٩٠٠	-	٢٨٦,٦٤٢	٢٨٦,٦٤٢
للوسطاء الماليين	-	٢٦٤,٩٠٠	٢٦٤,٩٠٠	-	٢٨٦,٦٤٢	٢٨٦,٦٤٢
للزبائن	-	-	-	-	-	-
تعهدات بالتوقيع معطاة	٣٤,٩٠٣	٤٨٠,٧٤٩	٥١٥,٦٥٢	٣٨,١٣٥	٥١٩,٦٧٠	٥٥٧,٨٠٥
للوسطاء الماليين	١,٣٨٣	٢٠,١٠١	٢١,٤٨٤	٣,٣٧٤	١٢٧,٧١٠	١٣١,٠٨٤
للزبائن	٣٣,٥٢٠	٤٦٠,٦٤٨	٤٩٤,١٦٨	٣٤,٧٦١	٣٩١,٩٦٠	٤٢٦,٧٢١
قيم مالية مشتراة مع حق اعادة البيع او الاسترداد	-	-	-	-	-	-
تعهدات اخرى	-	-	-	-	٤٥٢	٤٥٢
تعهدات على ادوات مالية	٦١,٢٢٧	-	٦١,٢٢٧	٦٥,٠٨٧	٥١,٤١٣	١١٦,٥٠٠
حسابات الائتمان وادارة الاموال وودائع مستلمة بالامانة	٥١٠,٤٣٩	٥,٣٣١,٠١٢	٥,٨٤١,٤٥١	٣٦٩,٠١٠	٤,٦٩٤,٢٧٤	٥,٠٦٣,٢٨٤
عمليات قطع لاجل	-	٨٥٦,٦٨٨	٨٥٦,٦٨٨	-	١,٣٤٥,٧٣٣	١,٣٤٥,٧٣٣
عملات للتسليم	-	٨٥٦,٦٨٨	٨٥٦,٦٨٨	-	١,٣٤٥,٧٣٣	١,٣٤٥,٧٣٣
القيمة السوقية لعقود خيار	-	-	-	-	-	-

الأرباح والخسائر المجمَعة غير المدققة (Unaudited)

(القيم بملايين الليرات اللبنانية)

	البند	٢٠٠٥/٩/٣٠	*٢٠٠٤/٩/٣٠
الفوائد والايرادات المشابهة	أ	٧١٢,٤٥٩	٥٩١,٤٤٥
سندات الخزينة اللبنانية وسندات حكومية أخرى		١٥٥,٣٤٦	١٢١,١٤٧
ودائع وما شابهها لدى المصارف، المؤسسات المالية ومؤسسة الإصدار		٢٤٥,١٦٠	٢٨٩,١٤٩
ودائع لدى المركز الرئيسي، الفروع، المؤسسة الام والشقيقة والتابعة في الخارج		-	-
سندات الدين وقيم مالية اخرى ذات ايرادات ثابتة		٣٣,٢٩٨	٢١,٣٣٦
قروض وتسليفات للزبائن		١٦٢,٩٢١	١٠٨,٠١٠
قروض وتسليفات للجهات المقربة		٨,١٨٧	٤,٤٢٣
فوائد اخرى وايرادات مشابهة		٩,٤٤٧	٤,٣٧٠
ايرادات فوائد عقود ايجار تمويلي		-	-
الفوائد والاعباء المشابهة	ب	٤٩٢,٥٢٧	٣٩٢,١٣٠
ودائع وما شابهها من المصارف والمؤسسات المالية		٣٠,٤٤٨	١٩,٤٦١
ودائع من المركز الرئيسي، الفروع، المؤسسة الام والشقيقة والتابعة في الخارج		-	-
ودائع من الزبائن وارصدة دائنة اخرى		٤٤٢,٥٩٤	٣٥٠,٤٣٨
ودائع من الجهات المقربة		٣,٣٢٥	٤,٢٨٥
مقدمات نقدية مخصصة لرأس المال وقروض الدعم		٢	١٥٦
شهادات الايداع		١٢,١٢١	١٢,١٦٥
سندات الدين وقيم مالية اخرى ذات ايرادات ثابتة		٩	٧,٦٣٦
فوائد اخرى واعباء مشابهة		٥,١٢٧	٢,٨٨٩
اعباء فوائد لعقود ايجار تمويلي		-	-
صافي المؤونات ناقص الاستردادات على القروض والتسليفات	ج	٢٩,٤٦٠	١٠,٠٧٥
مؤونات القروض والتسليفات		٤٠,٣٣٣	١٨,٧٦٦
منها: مؤونة تدني قروض تجارية (الممنوحة من شركات الإيجار التمويلي)		-	-
مؤونات القروض والتسليفات المستردة		(١٠,٨٧٣)	(٨,٦٩١)
منها: المؤونات المستردة عن القروض التجارية (الممنوحة من شركات الايجار التمويلي)		-	-
منها: المؤونات المستردة عن عقود الايجار التمويلي		-	-
مؤونة تدني عقود ايجار تمويلي		-	-
صافي الفوائد المقبوضة	د=(أ-ب-ج)	١٩٠,٤٧٢	١٨٩,٢٤٠
ايرادات الاسهم والحصص والقيم المالية الاخرى ذات الايرادات المتقلبة	هـ	٣,٣٠٤	٤,٣٦٤
صافي الايرادات من العمولات	و	٧٢,١٦٥	٤٤,٨١٠
العمولات المقبوضة		٨٣,٥٦٣	٦٥,٦٣٧
منها: عمولة مرتبطة بعقود ايجار تمويلي		-	-
العمولات المدفوعة		(١١,٣٩٨)	(٢٠,٨٢٧)
منها: عمولة مرتبطة بعقود ايجار تمويلي		-	-
ارباح العمليات المالية	ز	٨٣,٨٩٦	٧٢,٤٢٥
رصيد ايجابي من عمليات سندات التوظيف		٨,٥٢٧	٦,٩٥٦
رصيد ايجابي من عمليات سندات الاستثمار		٣,٤٦٩	٤,٤٩٠
رصيد ايجابي من عمليات القطع		٢٦,٨٧٨	١٣,٤٥٩
رصيد ايجابي من عمليات الادوات المالية		٤٥,٠١٢	٤٧,٥٢٠
خسائر العمليات المالية	ح	١٧,٣٩٩	٩,٦٨١
رصيد سلبي من عمليات سندات التوظيف		١,٩٦٠	٩٥٥
رصيد سلبي من عمليات سندات الاستثمار		-	٨٥
رصيد سلبي من عمليات القطع		١١,٥٠٢	٢,٦٢٣
رصيد سلبي من عمليات الادوات المالية		٣,٩٣٧	٦,٠١٨
صافي ارباح أو خسائر العمليات المالية	ط=(ز-ح)	٦٦,٤٩٧	٦٢,٧٤٤
الايرادات التشغيلية الاخرى	ي	١٢,٢٩٧	٥,٣٠١
الاعباء التشغيلية الاخرى	ك	٤,٢٠٤	١٢,٨٢٧
الاعباء الادارية والعمومية	ل	١٩٠,٠٩١	١٥٨,٩٥١
الرواتب والاجور وملحقاتها		١١٠,٧٤٢	٩٦,٤٧٠
النفقات التشغيلية العامة		٧٩,٣٤٩	٦٢,٤٨١
مخصصات استهلاكات ومؤونات الاصول الثابتة المادية وغير المادية	م	٢٠,٩٥٢	١٦,٢٤١
صافي المؤونات ناقص الاستردادات على المساهمات	ن	١,٢٠٦	٨٣١
صافي المؤونات ناقص الاستردادات على حسابات خارج الميزانية	س	٤,٣٣٢	-
النتائج العادية قبل الضريبة	ع=(د+هـ+و+ط+ي-ك-ل-م-ن-س)	١٣٤,٩٣٢	٨٨,٨٧٦
النتائج الاستثنائية قبل الضريبة		(٤,٥٩٤)	٣٨٣
ايرادات استثنائية		١,٦٥٤	٢,٦٦٥
اعباء استثنائية		(٦,٢٤٨)	(٢,٢٨٢)
الضريبة على الارباح		١٩,٠٠٥	١٦,٦٥٤
حصتنا في نتائج مؤسسات مرتبطة وفقاً للحقوق الصافية		١٧١	(١١٣)
مؤسسات ذات طابع غير مالي		١٧١	(١١٣)
مؤسسات ذات طابع مالي		-	-
نتائج الدورة المالية		١١١,٥٠٤	٧٢,٤٨٧
حصة المجموعة		١١١,١٠٣	٧٢,٣٦٨
حصة حقوق الاقلية		٤٠١	١١٩

* يتضمن حساب الأرباح والخسائر المجمّع في نهاية أيلول ٢٠٠٤ الحساب المُجمّع لبنك سرادار ش.م.ل. للفصل الثالث من العام ٢٠٠٤ فقط وفق المعايير المحاسبية الدولية (IAS).

الملكية الأردنية في تحالف One world

انضمت شركة طيران الملكية الأردنية إلى تحالف شركات الطيران العالمي One world وهي أول شركة عربية وشرق أوسطية يتم اختيارها لعضوية أي من التحالفات الثلاثة لشركات الطيران العالمية.

وتم التوقيع على وثيقة الدعوة الرسمية بحضور الملك **عبد الله الثاني** والأمير **فيصل بن الحسين** في الديوان الملكي. ووقع على قبول الدعوة من جانب الملكية الأردنية مديرها العام، الرئيس التنفيذي **سامر المجالي**، وعن الجانب الآخر كل من المدير العام، الرئيس التنفيذي لشركة الطيران الإسبانية (آيبيريا) ورئيس مجلس محافظي تحالف (One world) **فرناردو كونتي**، رئيس مجلس إدارة الخطوط الجوية البريطانية **مارتن بروتون** والمدير التنفيذي للتحالف **جون ماكولوك** بحضور رئيس مجلس إدارة الملكية الأردنية **د. أمية طوقان**.

بدوره أعرب **المجالي** عن فخر الملكية الأردنية بهذه الدعوة التي تمثل نقلة نوعية لمسيرة الشركة في ظل المنافسة الحادة التي تشهدها صناعة النقل الجوي عالمياً. وأضاف **المجالي** أن انضمام الملكية الأردنية لهذا التحالف سيحسن المركز المالي للشركة ونمو عدد المسافرين الذين يستخدمون طائراتها والمطارات الأردنية، بالإضافة إلى تحسين الخدمات التي تقدمها الشركة لمسافريها والتي يجب أن تواكب تلك التي تقدمها الشركات الثماني الأعضاء في التحالف والتي تنطوي على مرونة أكبر وامتيازات وفيرة للمسافرين.

وأوضح **المجالي** أن العمليات التشغيلية للشركة وبرامج رحلاتها ستسير بشكلها الطبيعي إلى حين الانضمام الكامل لعضوية التحالف، الذي من المتوقع أن يتم رسمياً في النصف الثاني من العام المقبل، وذلك بعد مرور الشركة بسلسلة من الإجراءات المطلوبة لتطوير وتحديث مختلف الأنظمة المعلوماتية المطبقة فيها لتتلاءم مع تلك المعمول بها في شركات الطيران الأعضاء في التحالف.



سامر المجالي

من جهته، اعتبر **كونتي** أنه تم اختيار الملكية الأردنية بعد التأكد من أنها حققت الشروط اللازمة لانضمامها إلى التحالف مثل تدقيق الحسابات حسب المعايير الدولية وتقديم الخدمات والامتيازات المشابهة في جودتها لتلك التي تقدمها الشركات الأعضاء والتأكد من أنها تطبق معايير الجودة والسلامة والأمن التي يشترط التحالف توفرها في الشركات التي يضمها لعضويته.

وأشار **كونتي** إلى أن ستراتيجية تحالف (One world) ركزت خلال السنوات القليلة الماضية على مساعدة الأعضاء لمواجهة الظروف الصعبة التي تعيشها صناعة النقل الجوي من خلال زيادة الإيرادات وخفض التكاليف، مؤكداً نجاح التحالف في تطبيق هذه الستراتيجية التي كانت نتيجتها أن كافة الشركات الأعضاء في التحالف أصبحت شركات رابحة مالياً.

وبدوره قال رئيس مجلس إدارة الخطوط الجوية البريطانية التي سترعى عملية الانضمام **مارتن بروتون**: "إن الملكية الأردنية هي شركة الطيران الأكثر ملاءمة في المنطقة لهذا الموقع في تحالفنا إذ تقدم خدمات ذات مستوى رفيع لمسافريها وهو أحد المطالب الرئيسية للتحالف، كما أنها تخدم شبكة إقليمية في منطقة الشرق الأوسط طالما تطلعنا إلى دخولها لإتمام عملياتنا".

طيران الجزيرة تتسلم أول طائرة إيرباص A320

تسلمت شركة طيران الجزيرة الكويتية طائرة إيرباص A320، وهي الأولى في أسطول الشركة الجديد المكون من 4 طائرات تم الاتفاق على شرائها، على أن يتم استلام الطائرة الثانية خلال الشهر الحالي، فيما يتم تسليم الطائرتين الباقيتين في حزيران/ يونيو 2006.

مروان بودي يتوسط السيدين سيرل وبربود

وتم تسليم الطائرة في احتفال رسمي أقيم في مقر شركة إيرباص في تولوز في فرنسا بحضور كبار المدراء والمسؤولين من شركة إيرباص، وممثلين عن الإدارة التنفيذية لطيران الجزيرة. وتضم الطائرة الجديدة 165 مقعداً من الجلد، وبرامج ترفيهية سمعية ومرئية، كما أنها مزودة بمحركين من نوع CFM 56-5-A1.

واعتبر رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لطيران الجزيرة **مروان بودي** "إن استلام الطائرة الجديدة هو المرحلة الأخيرة في تأسيس طيران الجزيرة. وقد ارتكز عمل الشركة على التعاون مع شركاء عالميين في صناعة الطيران مثل شركة إيرباص، ونافيتير (Navitaire) بهدف توفير أعلى درجات الكفاءة والفعالية."

وتبدأ طيران الجزيرة رحلاتها في 30 تشرين أول/ أكتوبر 2005 لتكون بذلك أول شركة طيران مملوكة بالكامل للقطاع الخاص في الكويت والشرق الأوسط، ولتكسر احتكاراً أحادياً استمر 50 عاماً في البلاد. وتشمل خطوط الشركة دبي وبيروت والبحرين ودمشق وعمان وقريباً الإسكندرية والأقصر والقارة الهندية.

وتأسست شركة طيران الجزيرة العام 2004 كشركة مساهمة كويتية برأس مال قدره 10 ملايين دينار كويتي (33,3 مليون دولار) تمت تغطيته من خلال اكتتاب عام. وتتيح الشركة للمسافرين السفر من دون تذاكر وكذلك الحجز والدفع من خلال وسائط مختلفة كالإنترنت والرسائل القصيرة SMS.

وتعمل شركة طيران الجزيرة وفق أسلوب التكلفة المنخفضة، وتسعى للاستفادة من زيادة الكفاءة التشغيلية من خلال استخدام أسطول طائرات مؤلف من طراز واحد هو إيرباص A320. وهي كانت قد تعاقدت مع الشركة الهندسية العالمية لوفتهانزا تكنيك، للقيام بأعمال خدمة الصيانة للطائرات بالاشتراك مع مهندسي شركة طيران الجزيرة.

الخطوط العراقية إلى بيروت والكردية إلى فرانكفورت



الخطوط العراقية في بيروت: الوزير الصفدي يستقبل الوزير عبد السلام المالكي والوفد الرافق في المطار

بدأت الخطوط العراقية إعادة تشغيل رحلات منتظمة إلى مختلف العواصم العربية، فبعد توقف دام منذ العام 1981 حطت في مطار الرئيس **رفيق الحريري** الدولي في بيروت أول طائرة تابعة لشركة الخطوط الجوية العراقية.

وكان على متن الطائرة في رحلتها الأولى لافتتاح الخط الجوي الجديد بين بيروت وبغداد وزير النقل العراقي **عبد السلام المالكي** على رأس وفد رسمي وإعلاميين. واستقبل وزير الأشغال العامة والنقل اللبناني **محمد الصفدي** نظيره العراقي في صالون الشرف في المطار حيث عقدا مؤتمراً صحفياً تناولا فيه أهمية الخطوة على قطاع النقل بالنسبة للبنان والعراق، وأكدا على أن الجدوى الاقتصادية ستكون إيجابية على هذا الصعيد.

وستسيّر الشركة رحلتين أسبوعياً بين بيروت وبغداد يومي الثلاثاء والأحد على متن طائرة من طراز بوينغ 737–200، بالإضافة إلى رحلاتها إلى القاهرة، عمان ودمشق واسطنبول.

وفي الإطار عينه، وبعد توقف دام 15 عاماً نتيجة الحظر الجوي الذي فرضته الأمم المتحدة على العراق، استأنفت الخطوط الجوية الكردية رحلاتها من فرانكفورت، احدى اهم المحطات الرئيسية في اوروبا، عبر مطار اربيل في اقليم كردستان.

من جهته أعلن نائب وزير النقل والمواصلات في الحكومة الاقليمية لكردستان العراق د. **راشد عمر**: "إن الرحلات بين فرانكفورت ومطار اربيل ستكون اسبوعية، مع احتمال زيادة معدل الرحلات في حال زيادة عدد المسافرين على هذا الخط". هذا وقد بدأت الخطوط الجوية الكردية منذ شهر تموز/ يوليو الماضي بتسيير رحلات أسبوعية من دبي الى اربيل، وذلك بمعدل مرتين اسبوعياً، إضافة الى توجهها نحو انشاء خطوط جديدة لرحلاتها من امستردام وستوكهولم ولندن.

الاتحاد للطيران: خط جديد الى تورنتو



أطلقت شركة الاتحاد للطيران، الناقل الوطني لدولة الإمارات العربية المتحدة، خط رحلات جديد الى تورنتو في كندا. وسيخلق استحداث هذا الخط فرصاً تجارية وسياحية جديدة بين دولة الإمارات العربية المتحدة والقارة الأميركية الشمالية.

وبوجود توقعات تشير إلى تضاعف التجارة الثنائية بين دولة الامارات العربية المتحدة وكندا، التي تقدر حالياً بأكثر من 15 مليار درهم سنوياً، تبرز الحاجة إلى ربطهما بخط جوي متطور، هذا فضلاً عن العدد المتزايد من السياح الكنديين الراغبين في الوفود الى منطقة الخليج العربي.

وفي هذا الإطار قال السفير الكندي في دولة الامارات العربية المتحدة **ديفيد هاتون**: "إن هذا الرابط الجوي الجديد سيعمل على تقليل وقت السفر بين البلدين وبالتالي تطوير العلاقات الحالية بينهما".

وستسيّر شركة الاتحاد للطيران ثلاث رحلات أسبوعية إلى تورنتو، عن طريق بروكسل. ويعتبر تسيير هذا الخط الجديد جزءاً من مرحلة توسع مستمرة تشهدها الشركة، وذلك مع زيادة حضورها عالمياً. وقال مدير منطقة جنوب الخليج لدى الاتحاد للطيران **ريموند قربان**: "يعكس الخط الجديد إلى تورنتو التزام الاتحاد للطيران في تقديم أفضل الوجهات الدولية لضيوفها".

الخطوط السورية تعيد تشغيل خط بغداد



افتتحت الخطوط الجوية السورية في العاشر من تشرين الأول/ اكتوبر الماضي، خطاً مباشراً إلى مطار بغداد، بعد توقف دام نحو ربع قرن.

وستسير الخطوط السورية ثلاث رحلات أسبوعياً إلى بغداد، علماً العراقية تسيّر منذ عام تقريباً ثلاث رحلات أسبوعية بين البلدين.

وقال مدير عام الخطوط الجوية السورية **نشأت نمير** لـ"الاقتصاد والأعمال" أن الخط الجديد سيسهم في تعزيز الروابط بين البلدين ويسهل على الأخوة العراقيين الانتقال وتسيير أمور حياتهم.

وقال **نمير** "إن تشغيل الخط يتطلّب التعاقد مع شركات تأمين وتحمل تكاليف إضافية"، معتبراً ذلك مجرد تعبير عن "دعمنا للشعب العراقي. نحن نتطلع إلى زيادة عدد الرحلات لتصبح رحلة واحدة يومياً ونتوقع إقبالاً كبيراً على رحلاتنا من الأخوة العراقيين".

من جانبه قال معاون مدير عام الخطوط الجوية العراقية **اسحق هرمز إيشو**: "يسرنا أن نرى الطائرات السورية في مطار بغداد، ونأمل أن نرى باقي الخطوط الجوية العربية أيضاً". وأضاف ان تشغيل الخط سيعمق أواصر العلاقات بين الشعبين الشقيقين. وتوقع تنشيط حركة الركاب بين البلدين مع وجود ست رحلات أسبوعياً حالياً تتقاسمها الخطوط الجوية العراقية والسورية.



بيان إعلامي إلى المساهمين للإكتتاب بزيادة رأس المال

يتشرف بنك بيبلوس ش.م.ل باعلام حضرات المساهمين بما يلي:
عطفا على قرار الجمعية العمومية غير العادية لمساهميه المنعقدة في ٢٠٠٥/٥/١٢، وبناء على الصلاحيات الممنوحة له من قبل الجمعية المذكورة، قرر مجلس ادارة المصرف المستدعي المنعقد بتاريخ ٢٠٠٥/١٠/١٤ تحديد مهلة الاكتتاب في الزيادة المذكورة ابتداء من ٢٠٠٥/١٠/٢١ الى ٢٠٠٥/١١/٢١.

وعليه، وانسجاما مع القرار المذكور، يعلم المستدعي حضرات المساهمين انه سيبدأ التداول في البورصة بسعر السهم المدرج فيها دون حق الاكتتاب ابتداء من تاريخ ٢٠٠٥/١٠/٢١، علما ان حق الاكتتاب سيكون قابلا للتداول بصورة مستقلة عن السهم وخارج البورصة، طيلة مهلة الاكتتاب.

وقد كلّف بنك بيبلوس ش.م.ل بنك لبنان والمهجر للاعمال ش.م.ل مهمة تنظيم عملية التداول بحقوق الاكتتاب ومقابلة اوامر البيع والشراء وتوزيع الحقوق بين المشترين، حفاظا على مصلحة المساهمين والمساواة فيما بينهم.

وسيصدر بنك بيبلوس ش.م.ل دعوة مفصّلة للاكتتاب بزيادة راس المال، يحدد فيها تفاصيل الزيادة وكيفية ممارسة حقوق الاكتتاب بها، على ان تبقى ادارة المصرف بتصرف المساهمين للاجابة على اي سؤال حول موضوع الزيادة.

مجلس الادارة

دعوة المساهمين الى الاكتتاب بزيادة راسمال بنك بيبلوس ش.م.ل

تبعا للقرار الصادر عن الجمعية العمومية غير العادية تاريخ ٢٠٠٥/٥/١٢ القاضي بزيادة راسمال بنك بيبلوس ش.م.ل من ل.ل. /٢٤٧,٢٢٨,٤٦٧,٦٠٠/ الى ل.ل./٤٩٤,٤٥٦,٩٣٥,٢٠٠/ عن طريق اصدار اسهم جديدة، تكون اسهم اولوية بالمعنى المنصوص عنه في المادة ١٠٩ من قانون التجارة، وبعد الاستحصال بتاريخ ١٠ حزيران ٢٠٠٥، على موافقة مصرف لبنان على هذه الزيادة ، قرر المجلس بالاجماع توجيه دعوة الى المساهمين للاكتتاب بهذه الزيادة وفقا للنص التالي:

بنك بيبلوس ش.م.ل.

دعوة للاكتتاب بزيادة رأس مال المصرف عن طريق الاكتتاب باسهم ذات اولوية.

يتشرف مجلس ادارة بنك بيبلوس ش.م.ل. بأن يحيط علما بما يلي:

اولا: معلومات عن الشركة عملا باحكام المادة /٢٠٦/من قانون التجارة معطوفة على المادة /٨١/منه:

أ- تسمية الشركة: بنك بيبلوس ش.م.ل.

ب- الشركة مسجلة في سجل تجارة بيروت تحت رقم ١٤١٥٠ وفي لائحة المصارف تحت رقم ٣٩.

ج- مركزها الرئيسي في بيروت،الاشرفية، جادة الياس سركيس.

د- فروعها:

في بيروت والضواحي:

- المركز الرئيسي والادارة العامة في الاشرفية.
- الفروع: عين الرمانة، بدارو، فرن الشباك، الاشرفية الجعيتاوي، الجميزة،الاشرفية ساسين، سن الفيل، الحازمية، التباريس، الاشرفية مار نقولا، البربير، بليس، الغبيري، الحمراء، الحمراء الساداات، حارة حريك، الاستقلال، الجناح، مار الياس، المزرعة، رياض الصلح، فردان فرع اول، فردان المصيطبة، المطار، الشياح، برج ابي حيدر.

خارج بيروت:

- قبر شمون، عاليه، دير القمر، بعبدا فرع اول، بعبدا فرع ثان، انطلياس فرع اول، انطلياس فرع ثان، فرع الايا الاول، برج حمود، الدورة، اليسار، جل الديب، الجديدة فرع اول، الجديدة فرع ثان، الدكوانة، الرابية، جونية السرايا، جونية الساحة، ادما، عمشيت، جبيل الساحة، كفرحباب، جبيل مار يوسف، العقيبة، الذوق، ريفون، الكسليك، البترون، بشمزين، حلبا، كوسبا، طرابلس البولفار، طرابلس الميناء، طرابلس التل، القبيات، طرابلس القبة، الغازية، بنت جبيل، الهلالية، جزين، صيدا، صور،النبطية، بر الياس، جديتا، راس المتن، زحلة، ليماسول (قبرص).

هـ- موضوعها: موضوع الشركة الاساسي هو القيام في لبنان والخارج بجميع العمليات المصرفية والمالية.

و- مدتها: ٩٩ سنة تبتدئ من تاريخ تاسيسها النهائي ما لم تحل قبل اوانها او تمتد عند حلول الاجل.

ز- رأسمالها الحالي وتوزيعه وتحريره:
/٢٤٧,٢٢٨,٤٦٧,٦٠٠/ل.ل. مقسم الى /٢٠٦,٠٢٣,٧٢٣/ سهم اسمي قيمة كل سهم /١٢٠٠/ ليرة لبنانية محررة بكاملها، على ان يصبح بعد الزيادة بقيمة/٤٩٤,٤٥٦,٩٣٥,٢٠٠/ ليرة لبنانية موزع على /٤١٢,٠٤٧,٤٤٦/ سهما اسميا، قيمة السهم الواحد /١٢٠٠/ ليرة لبنانية.

ح- لا يوجد مقدمات عينة.

ط- نصت المادة ٦ من النظام الاساسي المعدلة بموجب قرار الجمعية



العمومية غير العادية تاريخ ٢٠٠٥/٥/١٢ على وجود ثلاثة مجموعات من الاسهم، المجموعة الأولى تضم الأسهم العادية وعددها /٢٠٥،٠٢٣،٧٢٣/ سهماً والمجموعة الثانية تضمّ الأسهم التفضيلية وعددها /١،٠٠٠،٠٠٠/ سهماً والمجموعة الثالثة تضمّ الاسهم ذات الاولوية بالمعنى المنصوص عنه في المادة ١٠٩ من قانون التجارة، وعددها /٢٠٦،٠٢٣،٧٣٢/ سهماً.

ي- حددت المادة ٧١ من النظام الاساسي المعدلة بموجب قرار الجمعية العمومية غير العادية تاريخ ٢٠٠٥/٥/١٢ شروط توزيع الارباح كما يلي: يحسم من الارباح الصافية كل سنة عشرة بالمئة لتكوين الاحتياطي القانوني ثم ما يتوجب تخصيصه كاحتياطي مخاطر مصرفية غير محددة وأي احتياطي نظامي منصوص عليه في نظام المصرف الاساسي، ثم أية ارباح يتوجب تخصيصها وعدم توزيعها وفقاً لتعاميم مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف المرعية الاجراء بالاضافة الى مخصصات العائدة لمجلس الإدارة، في حال إقرارها. بعد ذلك توزع المبالغ العائدة للأسهم التفضيلية كما يمكن ان تقررها الجمعية العمومية العادية السنوية، ومن ثم المبالغ العائدة للاسهم ذات الاولوية، ثم المبالغ المخصّصة لتكوين إحتياطي خاص، و/أو الأرباح المدوّرة الى السنة المالية المقبلة بناءً لقرار جمعية المساهمين العمومية. وبعد اجراء الحسومات المبينة اعلاه، يوزع رصيد الارباح الصافية بين الاسهم العادية بالتساوي، بما فيها الاسهم الاولوية.

لا توزع اية ارباح على الاسهم العادية والاسهم ذات الاولوية عن سنة محددة الا بعد دفع ما يعود للاسهم التفضيلية عن تلك السنة.

على انه يجوز للجمعية بناء على اقتراح مجلس الادارة ان تقرر عدم توزيع الانصبة او تخفيضها او تخصيصها لاستهلاكات اضافية ، وتدفع انصبة الارباح في الاوقات والاماكن التي يعينها مجلس الادارة. تخضع هذه الانصبة الى مرور الزمن الخماسي من تاريخ استحقاقها.

ك- عدد اعضاء مجلس الادارة وصلاحياتهم: يدير الشركة مجلس ادارة مؤلف من تسعة اعضاء انتخبتهم الجمعية العمومية وهم السادة: فرنسوا سمعان باسيل، سمعان فرنسوا باسيل، حسن نجيب الملا، البير سليمان نصار، بسام البير نصار، سمير المقدسي ، فيصل طبش، احمد توفيق طبارة وموسى انطوان مقصود.

لمجلس الادارة الصلاحيات الواسعة لانفاذ مقررات الجمعية العمومية والقيام بجميع الاعمال التي يستوجبها سير المشروع على الوجه المألوف والتي لا تعد من الاعمال اليومية.

يتناول اعضاء مجلس الادارة مخصصاتهم اما بتعيين مبلغ مقطوع ،واما بتخصيص معدل نسبي من الارباح الصافية، واما بطريقة تجمع هذه العناصر المختلفة. ويعود للجمعية العمومية العادية تعيين هذه المخصصات سنويا.

ثانيا: معلومات عن زيادة الرأسمال

١- قررت الجمعية العمومية غير العادية لمساهمي البنك المنعقدة في ٢٠٠٥/٥/١٢، زيادة راسمال البنك من ل.ل./٢٤٧،٢٢٨،٤٦٧،٦٠٠/ الى ل.ل. /٤٩٤،٤٥٦،٩٣٥،٢٠٠/ عن طريق اصدار اسهم جديدة، تكون اسهم اولوية بالمعنى المنصوص عنه في المادة ١٠٩ من قانون التجارة، أي بزيادة قدرها ل.ل. /٢٤٧،٢٢٨،٤٦٧،٦٠٠/، موزعة على /٢٠٦،٠٢٣،٧٢٣/ سهم، قيمة السهم الواحد ل.ل. /١٢٠٠/ لها ذات الحقوق والواجبات كالأسهم العادية مع مراعاة ما يلي:

أ- تمنح الاسهم المذكورة لاصحابها، حق الاستفادة من فائدة سنوية بنسبة أربعة بالمئة من قيمتها الإسمية، على شكل توزيع اولي غير تراكمي للارباح السنوية الصافية غير المجمعة، (ينشأ بعد تسديد المنافع المادية الممنوحة لاصحاب الاسهم التفضيلية)، وذلك لمدة خمس سنوات، بالاضافة الى حق المشاركة بالارباح مع اصحاب الاسهم العادية. وتسري الحقوق التي تمنحها هذه الاسهم على ارباح السنة المالية ٢٠٠٥، بنسبة الفترة التي تلي تاريخ الجمعية العمومية التي ستتحقق من زيادة رأس المال ولغاية نهاية عام ٢٠٠٥.

ب- اذا لم تسدد المنافع العائدة لاصحاب الاسهم التفضيلية، او لم تسمح ارباح السنة المالية بدفع اي جزء من الاربعة بالمئة المشار اليها اعلاه، فانه لا يدفع اي مبلغ عن تلك السنة، ويسقط هذا الحق ولا يضم الى السنة اللاحقة. كما أن دفع هذه المبالغ مشروط بقرار جمعية مساهمي البنك العمومية بتوزيعها وبتقيد البنك الدائم بالنسب والمعايير التي يفرضها مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف في الوقت الذي يتم فيه اقرار الدفع وعند الدفع الفعلي، وتحقق لجنة الرقابة على المصارف من هذا التقيّد.

ج- بعد توزيع فائدة الاربعة بالمئة على اصحاب اسهم الاولوية، يوزع الرصيد الباقي عند الاقتضاء على جميع المساهمين العاديين بمن فيهم اصحاب اسهم الاولوية وفقا لما هو منصوص عليه في النظام الاساسي و/او ما تقرره الجمعية العمومية.

ثالثا: الدعوة للاكتتاب:

بناء على ما تقدم يتشرف مجلس الادارة بالدعوة للاكتتاب ب/٢٠٦،٠٢٣،٧٢٣/ سهم ذات الاولوية المنوي اصدارها وذلك على الوجه التالي:

- يمنح حق الاكتتاب بمجموع الاسهم الجديدة بالافضلية للمساهمين مالكي الاسهم القديمة بنسبة سهماً جديدا لكل سهم قديم وذلك على وجه لا يقبل التنقيص .
- يحق للمساهمين التفرغ عن حق الاكتتاب لغير مساهمين شرط الاستحصال على موافقة مجلس الادارة، (وعند الإقتضاء موافقة مصرف لبنان).
- تحدد مهلة ثلاثين يوماً من تاريخ نشر الدعوة للاكتتاب تسري من ٢٠٠٥/١٠/٢١ الى ٢٠٠٥/١١/٢١، لممارسة مالكي الاسهم القديمة حق الافضلية للاكتتاب بمجموع الاسهم الجديدة المصدرة و ذلك بصورة غير قابلة للتنقيص وبصورة قابلة للتنقيص فيما اذا لم يمارس احد او بعض المساهمين حقه بالافضلية بالاكتتاب جزئيا او كليا بالاسهم المكتتب بها بصورة غير قابلة للتنقيص بين المساهمين المكتتبين بها بنسبة الاسهم التي يملكون و ضمن حدود طلباتهم.
- يفوض مجلس الادارة بتوزيع كسر الاسهم النقدية.

مجلس الإدارة

ابتكارات جديدة من Omega ونيكول كيدمان لحملاتها الإعلانية



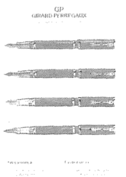
Constellation Double Eagle هي أحدث ابتكارات Omega من ساعات السيدات والرجال والتي تجسد النجاح في علامة "النسر المزدوج" في رياضة الغولف.

تتميز الساعة الجديدة للرجال بقرص رياضي أسود مع عدادات كرونوغراف بالفضة المتباين وتاكيمتر فضي منفصل حول دائرة الدقيقة الخارجية. وتظهر اللمسة الرياضية الواضحة على الساعة من خلال المعصم المطاطي مدمج الأول من نوعه على ساعة اوميغا.

وتمتاز موديلات Constellation Double Eagle 31 ملم الخاصة بالسيدات بمحرك طراز 2500 أوميغا ذاتي الدوران مع تقنية كو-أكسيال إيسكيبمنت. وتتضمن هذه الحركة الخاصة بأوميغا Omega عداداً معتمداً رسمياً مع بلورات دائرية ومطلية بالروديوم مع زينة متمثلة في جينيفا ديكور Geneva Décor واحتياطي طاقة 48 ساعة. يتوفر القرص باللؤلؤ الطبيعي الأصلي أو مطلي باللون الأسود مع مؤشرات للساعات مرصعة بالماس المستطيل.

من جهة أخرى، اختارت أوميغا الفنانة العالمية **نيكول كيدمان** لحملتها الإعلانية.

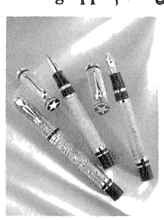
جديد Girard- Perregaux قلم من الحبر



طرحت دار جيرار بيروغو Girard- Perregaux قلم حبر "Fountain Pen" ذا الريشة الذهبية الصفراء أو الزهرية عيار 18 قيراطاً دمغ عليه حرفا GP.

يتمتع هذا القلم بمحبرة ذاتية التعبئة وهو متوفر بكمية محدودة مؤلفة من 100 نموذج.

مجموعة محدودة من أقلام Montegrappa



بنقوش تعكس مغامرة الهجرة من الشرق إلى الغرب في الولايات المتحدة، قدمت مجموعة Montegrappa أحدث موديلاتها من الأقلام بإصدارات محدودة.

وتتألف هذه المجموعة من أقلام حبر Fountain Pen من الذهب الأصفر عيار 18 قيراطاً مرصعة بالأحجار الكريمة أو من الفضة وأقلام من الحبر Rollerball من الفضة.

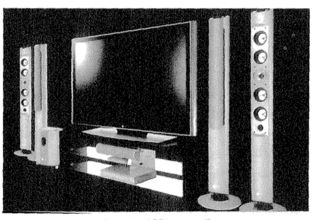
"إل جي" تطلق في السعودية أكبر تلفاز بلازمي في العالم

أعلنت شركة إل جي إلكترونيكس وشركة يوسف محمد ناغي المتحدة، الموزع الحصري لأجهزة إل جي المنزلية الرقمية في المملكة العربية السعودية، عن إطلاق أكبر جهاز تلفاز بلازمي في العالم قياس 71 بوصة.

وجاء إطلاق الجهاز الجديد، الذي يحمل اسم "إل جي رويال"، من خلال عدد محدود من هذه الأجهزة المطلية بالذهب. وكل جهاز مزود باسم مالكه، إضافة إلى شهادة ملكية خاصة.

وقال رئيس شركة يوسف محمد ناغي المتحدة **عمار يوسف ناغي** أن إطلاق التلفاز الجديد يسد فراغاً كبيراً في السوق السعودية في مجال الترفيه المنزلي الراقي، كما يلبي الاحتياجات الخاصة للعملاء الذين يرغبون بالتميز. وأوضح أن إطلاق "إل جي رويال" يتضمن أيضاً خدمة ما بعد البيع وفق أعلى المستويات العالمية.

كما أعلنت "إل جي الكترونيكس" عن إطلاق طرازين جديدين من أجهزة الكمبيوتر المحمولة المصغرة ضمن تشكيلتها "اكسبرس" هما



"إل جي رويال" قياس 71 بوصة

LW20 وLW40. يضم الطراز الأول شاشة من الكريستال السائل قياس 12,1 بوصة وبطاقة صوت ثلاثي الأبعاد، فيما يبلغ قياس شاشة الطراز الثاني (LW40) 14 بوصة ويحتوي على قارئ بطاقات الذاكرة الذي يتيح قراءة 5 أنواع مختلفة من هذه البطاقات.

"IWC" و"مرسيدس- إيه إم جي" AMG تعززان مكانتهما في الشرق الأوسط

جورج كيرن ودومنغوس بيداده

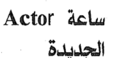
أطلقت شركة الساعات العالمية انترناشيونال وتش كومباني (آي دبليو سي) IWC وحليفتها مرسيدس-اي ام جي AMG، ساعة آي دبليو سي انجينيور اي ام جي وسيارة مرسيدس-بنز سي ال اس 55 اي ام جي بنسخ محدودة.

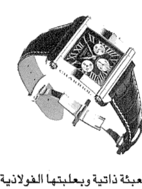
الرئيس التنفيذي لـ"اي دبليو سي" **جورج كيرن** أوضح أن "ساعة انجينيور اوتوماتيك اي ام جي تأتي في إطار الشراكة الجديدة والتحالف الستراتيجي الذي يربط بين "آي دبليو سي" ومرسيدس-اي ام جي. كما يؤكد هذا التحالف على هدف الشراكة الأساسي وهو ضرورة ابتكار وتطوير سلع ومنتجات تتناسب مع احتياجات ومتطلبات الأفراد وتعزز من مكانة السلع الكمالية في الشرق الأوسط".

وصرّح عضو مجلس الإدارة للمبيعات والتسويق - العلاقات الدولية في مرسيدس-اي ام جي **دومنغوس بيداده** قائلاً بأن: "للشراكة بعد آخر يتجاوز سعر المنتج وهو بعد ترى فيه المحركات جواهر نفيسة مشغولة بدقة. فالإنتاج محدود لجعل كل سيارة من السيارات التي يتم إنتاجها تحفة لا تضاهى في فئتها"، مضيفاً أن لـ "مرسيدس-اي ام جي" خططاً مهمة لمنطقة الشرق الأوسط".

وأفاد بأن مبيعات الشركة تراوح بين 500 و600 سيارة سنوياً في المنطقة، إلا أن هذه العلامة ستنمو أكثر مع إطلاق نسخ "اي ام جي" من الفئة "أم" التي سوف يتم عرضها للمرة الأولى في معرض فرانكفورت، والتي ستتوافر في أسواق الشرق الأوسط أوائل السنة المقبلة".

ساعة Actor الجديدة





تتميز ساعة Actor للرجال من دار شاريول Charriol لخريف 2005 بجرأتها الشبابية المتأصلة من خلال شكلها الجديد المربع.

تتميز هذه الساعة بنظام تعبئة ذاتية وبعلبتها الفولاذية وميناها الأسود أو الأزرق أو الفضي ليعكس روحية الرجل الديناميكي والذي يؤكد عليه السوار القابل للتبديل.

جديد عطر Dior للرجال



طرحت دار ديور للعطور جديدها من عطر ديور للرجال الذي يحمل اسمها Dior Homme، عطر كلاسيكي مستخرج بمعظمه من عطر زهرة الـ Iris الذي ينقل صناعة العطور الرفيعة إلى مستوى الحداثة المبني على معايير معاصرة.

إليسا باقية سفيرة Corum



جددت إليسا اتفاقها مع دار كوروم Corum لتبقى سفيرتها للعام 2006 في حملات الدار الإعلامية والإعلانية.

واحتفظت الحملة بالشعار "نبضها سرها عواطفي" للتلازم مع صور الحملة الإعلانية، مسلطة الضوء على قوة العلاقة التي تربط كوروم بسفيرتها.

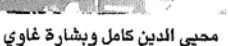
جديد Hublot ساعة Big Bang



طرحت دار Hublot ساعة Big Bang الجديدة، ذات الإطار الفولاذي 44,5 ملم والخلفية المصنوعة من الذهبي الأحمر او الفولاذ والزجاج السفيري.

تعمل ساعة Big Bang بحركة الكرونوغراف الميكانيكية ذاتية التعبئة مع قدرة على تخزين الوقت لمدة 42 ساعة. يظهر الزجاج الكريستال السفيري المضاد لانعكاسات الضوء ميناء من الكربون المدموغ مع مؤشرات عامودية من الفولاذ البراق. سوار الساعة من المطاط الأسود الأصلي أو من الفولاذ أدخل إليه السيراميك الأبيض.

تعاون إعلاني بين "دلّه البركة" و"يونغ آند روبيكام"


محيي الدين كامل وبشارة غاوي

وقع محيي الدين صالح كامل، ممثلاً مجموعة دلة البركة، وبشارة غاوي، ممثلاً وكالة المجموعة للإعلان (تيم يونغ آند روبيكام)، عقد توكيل إعلاني يمكّن الوكالة من تقديم خدمة تسويقية إعلانية لمجموعة دلّه البركة.

يُذكر أن دلّه البركة، التي تأسست قبل 35 عاماً، تمتلك عدداً كبيراً من الشركات التي تعمل في مختلف القطاعات، التجارية والمصرفية والخدمية والإعلامية.

كما يُذكر أن "يونغ آند روبيكام" العالمية افتتحت أول مكاتبها في المملكة العربية السعودية العام 1983، وهي تحتل مركزاً إعلانياً مرموقاً على المستوى الإقليمي.

"Golley Slater" تفوز بجائزة أفضل إعلان تلفزيوني



حصلت علامة "سوبر- ماكس" (Super-Max)، المصنعة لأول شفرة حلاقة متعددة الاستخدامات ثلاثية النصل في العالم، على جائزة أفضل إعلان تلفزيوني عن فئة الإكسسوارات والأزياء ومستحضرات التجميل، وذلك خلال فعاليات مهرجان تينيريفي للإعلان 2005، الذي انعقد، مؤخراً، في مدينة تينيريفي في جزر الكناري الأسبانية.

قدمت فكرة الإعلان الرابح، الذي جرى التنويه بتصميمه المبتكر، شركة "غوللي سلاتر" (Golley Slater) للإعلانات بينما نفذته شركة "ووردلي" (Wordley) للإنتاج. وتتلخص فكرته في رفض الزبائن رمي شفرة الحلاقة "سوبر- ماكس" متعددة الاستخدامات بعد استعمالها.

شركة العوجان الصناعية 100 عام من النجاح

تحتفل شركة العوجان الصناعية المتخصصة في تصنيع وتسويق المرطبات والحلويات بمرور 100 عام على تأسيسها. وتقدم الشركة بهذه المناسبة جوائز عديدة لتجار التجزئة في المنطقة تشمل شققاً سكنية وتذاكر سفر إلى الهند وقطعاً نقدية من الذهب.

ويقول مدير التسويق في الشركة تولغا سيزر: "لقد شهدت الشركة نمواً كبيراً خلال المئة عام الماضية في منطقة الخليج بمساعدة عدد من الشركاء، لاسيما تجار التجزئة".

وتجدر الاشارة الى أن شركة العوجان الصناعية تعتبر من أكبر شركات المرطبات والحلويات في منطقة الشرق الأوسط وتندرج في قائمة أفضل 100 شركة في المملكة العربية السعودية، ويبلغ عدد موظفيها 1200 موظف ويصل حجم أعمالها الى 250 مليون دولار أميركي.



"الحمراني فوكس" تطلق زيتاً جديداً للمحركات

طرحت شركة "الحمراني فوكس" البترولية زيت تيتان سوبرسن 5 دبليو-30 للمحركات، والمصمم للتأقلم والأداء العالي في مختلف الظروف والذي يضمن أعلى أداء لمحركات الديزل والبنزين الحديثة على حد سواء.

و"تيتان سوبرسن 5 دبليو-30" الجديد مصنّع من إضافات فائقة النقاوة بدرجة 100 في المئة، تساهم في خفض الاحتكاك، وتؤمن حماية قصوى ضد تآكل المحرك، ويضمن اللزوجة الضرورية والتفاعل الحراري المثالي للعمل في درجات الحرارة العالية، كما يوفر حماية إضافية ضد ترسبات الاسطوانات في أقصى درجات الحرارة ما يطيل عمر المحرك ويزيد من فعالية أدائه ويقلل من استهلاك الوقود.

يذكر أن "زيت سوبرسن 5 دبليو-30" مطابق لمعايير المواصفات الأوروبية ACEA ولشروط المعهد الأميركي لمواصفات المنتجات البترولية API SM.



■ باتريك مرفيل

عيّنته شركة مان انفستمنتس نائباً لرئيس مكتب الشركة الإقليمي في دبي ورئيساً لمبيعات الشركات في المنطقة العربية.

ويحمل **مرفيل** بكالوريوس في الاقتصاد من الجامعة الأميركية في بيروت، ويعتبر **مرفيل** مصرفياً متمرساً يملك خبرة عريضة في مجالي صناديق التحوّط والاستثمارات البديلة.

■ عارف شكيل

عيّنته شركة ويسترن ديجيتال (WD) مديراً تنفيذياً بالإضافة إلى منصبه كرئيس ومدير تنفيذي للعمليات، وستشكل منطقة الشرق الأوسط سريعة النمو أحد مسؤولياته الأساسية.

ويحمل **شكيل** شهادة بكالوريوس في الهندسة الميكانيكية ودرجة ماجستير من إحدى جامعات أميركا.

■ اسحاق الشهابي

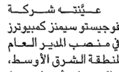
عيّنته شركة 3COM الشرق الأوسط مديراً لعملياتها في المملكة العربية السعودية، ويحمل **الشهابي** شهادة جامعية في الهندسة الالكترونية من الولايات المتحدة الأميركية ويتمتع بخبرة 20 عاماً في صناعة تقنية المعلومات، كما عمل 18 عاماً مع مجموعة الفيصلية ثم شغل منصب نائب الرئيس في شركة ابتكار تكنولوجيز.

■ شريف بركات

عُيّن مديراً إقليمياً للمبيعات والتسويق لعمليات الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة جابرا المتخصصة في تصنيع منتجات الاتصالات اللاسلكية.

وشغل **بركات** منصب المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في كل من "سيمنس" و"موتورولا"، وهو حائز على جائزة "برافو" كأفضل المدراء إبداعاً في مناطق أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

■ دايفيد فانتيش



عيّنته شركة جنرال موتورز في منصب مدير التسويق والتخطيط الإقليمي في الشرق الأوسط. وشغل **فانتيش** مسؤوليات عدة في "جنرال موتورز" منذ 27 عاماً، معظمها في أوستراليا وفي مقر المجموعة في ديترويت.

■ رامي بزي



عيّنه "صندوق إنجازات للتكنولوجيا" وهو صندوق إستثماري يعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية مديراً للصندوق على أن يتولى مهمة تقييم وإتمام صفقات الاستثمار.

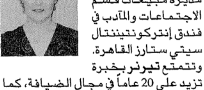
ويمتلك **بزي** خبرة واسعة في مجال الستراتيجيات المؤسساتية وسوق الأسهم وتطوير الأعمال وإدارة الأزمات ومخاطر الاعتماد المصرفي.

■ سانجي أوبال

تم تعيينه المسؤول الرئيسي للشؤون المالية لمجموعة بنك الإمارات؛ ويتمتع **أوبال** بخبرة 13 عاماً في المجال المصرفي، وعمل لدى "ستاندرد تشارترد بنك" منذ العام 1994 وتنقّل بين الهند وإندونيسيا وسنغافورة وتايوان والفيليبين والإمارات العربية المتحدة.

ويحمل **أوبال** الماجستير في إدارة الأعمال من المعهد الهندي للإدارة وعلى بكالوريوس في الهندسة والماجستير في الفيزياء.

■ جانيت تيرنر



عيّنتها مجموعة فنادق إنتركونتيننتال مديرة مبيعات قسم الاجتماعات والمآدب في فندق إنتركونتيننتال سيتي ستارز القاهرة. وتتمتع **تيرنر** بخبرة تزيد على 20 عاماً في مجال الضيافة، كما تملك خبرة تناهز 10 سنوات في المبيعات والتسويق مع شركات السيارات ومنظمات السباقات.

■ ستيفان ريجاسي

عيّنته شركة فوجيستو سيمنز كمبيوترز في منصب المدير العام لمنطقة الشرق الأوسط، باكستان، أفغانستان ومصر، ويتمتع **ريجاسي** بخبرة تمتد لـ 22 عاماً في قطاع تقنية المعلومات تغطي أوروبا، لبنان وأفريقيا.

■ وسيم طربيه



عيّنته مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس مديراً للمبيعات في فندقها المقرر افتتاحه في مدينة دبي للإعلام. ويملك **طربيه** خبرة تقارب 10 أعوام في قطاع الفنادق، وعمل سابقاً كمدير للمبيعات لمنطقة الخليج في المكتب الإقليمي للمجموعة في الشرق الأوسط.

■ كريس واطسون

تم تعيينه نائباً لرئيس قسم الموارد البشرية في مجموعة فنادق إنتركونتيننتال في الشرق الأوسط وأفريقيا. وبدأ عمله في القطاع الفندقي منذ العام 1982. يحمل **واطسون** شهادة البكالوريوس في الآداب من جامعة نابيير في بريطانيا، وشهادة الدبلوم في الموارد البشرية والتدريب من جامعة هونغ كونغ.

■ عدنان الهادي

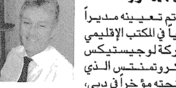
تم تعيينه مديراً للمبيعات والتسويق لفندق راديسون ساس الذي أعيد تأهيله مؤخراً وفندق راديسون ساس Royal Suite الذي افتتح حديثاً في جدّه. ويحمل **الهادي** شهادة بكالوريوس في إدارة الفنادق ويتمتع بخبرة 9 سنوات كمدير للمبيعات والتسويق في فنادق ومنتجعات تابعة لمجموعة دلة في جدّه ومكة والمدينة في المملكة العربية السعودية.

■ رنا جونز



عيّنتها مجموعة BMW الشرق الأوسط مديرة للشؤون الإعلامية فيها والتي تشمل 14 سوقاً من أسواق المجموعة في الشرق الأوسط وآسيا، وبدأت **جونز** مسيرتها العملية في العلاقات العامة في بيروت العام 1997.

■ أليكس رايدل



عُيّن مديراً للتسويق في شركة فولفو للسيارات لمنطقتي الشرق الأوسط وأفريقيا، ويمتلك **رايدل** خبرات واسعة في قطاع صناعة السيارات لمختلف العلامات التجارية؛ وقد التحق بشركة فولفو العام 1999، وشغل مناصب تسويقية في الولايات المتحدة، السويد وأوستراليا.

■ نيجيل مور

تم تعيينه مديراً إدارياً في المكتب الإقليمي لشركة لوجيستيكس ريكروتمنتس الذي افتتحته مؤخراً في دبي، ولدى **مور** خبرة تزيد على 20 عاماً في قطاع التجهيز اللوجيستي منها 10 سنوات في الشرق الأوسط وأفريقيا.

■ كريستيان دوهين

عيّنته اللجنة التنفيذية في EADS رئيساً لـ EADS إنترناشيونال وهي المنظمة المؤسساتية التسويقية فيها، وسيعمل **دوهين** من خلال منصبه الجديد على جذب الأسواق الجديدة وتأكيد تواجد EADS حول العالم.

■ نويل مسعود

تم تعيينه مديراً عاماً لقصر الإمارات المعلم السياحي الجديد في أبوظبي. ولدى **مسعود** خبرة تعود لأكثر من 30 عاماً في صناعة الضيافة، وكان **مسعود** قد شغل مناصب عدة في مجموعة إنتركونتيننتال ويتقن بالإضافة إلى العربية، الإنكليزية، الألمانية والفرنسية.

■ أحمد جمال



تم تعيينه مديراً عاماً لفرع البحرين في شركة تي أن تي إكسبرس المتخصصة في الشحن السريع الخاص بالشركات بعدما شغل منصب مدير الخدمات الخاصة في "تي أن تي" في القاهرة.

ويتمتع **جمال** بخبرة تزيد على 10 سنوات وسيتولى من خلال مهمته الجديدة قيادة عملية توسّع شركة تي أن تي في مملكة البحرين.

■ ديفيد إي. كينغ

عيّنته دائرة الخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية والأسواق في مصرف إتش إس بي سي الشرق الأوسط المحدود في منصب العضو المنتدب لتطوير الأعمال، وكان **كينغ** قد شغل مناصب رفيعة عدة في الخدمات المالية كان آخرها رئيساً تنفيذياً لبورصة لندن للمعادن ومنصب العضو المنتدب للرقابة في هيئة دبي للخدمات المالية.

تعيينات في نادي دبي للصحافة



محمد المنصوري   حصة الرشيد   سيرين صبرا

محمد المنصوري: المدير التنفيذي
حصة الرشيد: مديرة الفعاليات
مريم بن فهد: مسؤولة تنفيذية للمشاريع الخاصة
سيرين صبرا: مسؤولة لقسم العملاء
شهلاء الكاشف: مسؤولة تنفيذية للفعاليات

تعيينات في "أميركان إكسبرس"

■ بيرمال باتل

عُين رئيساً إقليمياً للتسويق في منطقة الشرق الأوسط، وسيقوم **باتل** برعاية العلامة التجارية للشركة والحفاظ على مكانتها. وعمل **باتل** قبل التحاقه بـ"أميركان إكسبرس" في شركة بيتس بان غلف إحدى أبرز شركات التسويق والإعلان في المنطقة.

■ سيمون ميتشيل

عيّنته الشركة رئيساً إقليمياً لدولة الإمارات العربية المتحدة بعد أن قضى نحو 15 عاماً من الخدمة لدى "أميركان إكسبرس" متدرجاً في وظائف إشرافية عليا على المستوى الدولي. وسيتولى **ميتشيل** أيضاً الإشراف على قسم بطاقات الشركة بهدف تحقيق نمو واسع.

■ معروف أحمد

تم تعيينه رئيساً لقسم شؤون عمليات الدول وسيقوم بمهمة توحيد وتنسيق كافة عمليات "أميركان إكسبرس" في الأسواق المختلفة. وقبل توليه منصبه الجديد شغل **أحمد** منصب الرئيس التنفيذي بالوكالة لدى بنك ستاندرد تشارترد في البحرين وتعود خبرته في قطاع المصارف التجارية لأكثر من 20 عاماً.



■ هنري جورج

عُيّن رئيساً لقسم التقنيات وتتمثل مهامه الرئيسية في توظيف أحدث نظم وتقنيات الدفع لخدمة زبائن الشركة الحاليين والمستقبليين في الشرق الأوسط. ويتمتع **جورج** بخبرة 20 عاماً في قطاع الخدمات المصرفية، وعمل سابقاً في شركة أوراكل البريطانية.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel : + 961 1 780200 - 353577
Fax: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

U.A.E. (Regional office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: aiwa@emirates.net.ae

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: + 966 1 4778624
FAX: + 966 1 4784946
E-MAIL: aiwaksa@nesma.net.sa

KUWAIT

P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: + 965 2416647 - 2441231
FAX: + 965 2416648

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL :+33 1 40883574
FAX: +33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL : +813 35846420
FAX: +813 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL : + 3 7729 6923
FAX : + 3 7729 7115
E-MAIL: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL : + 7 095 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 095 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL : + 82-2 739 7841
FAX : + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL : + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: m.efe@mediaparade.com

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: +44-207 592 8325
FAX: +44-207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL : + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL : + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index